N° 68
Septembre 2008
Revue trimestrielle
Parution en mars, juin, septembre, décembre

N° agréation : P 202 077
Bureau de dépôt : Liège X
N° affranchissement : B/70

spécial
Succession/ Transmission d'entreprise

menuiserie plus

Editeur responsable : Claude Macors - Chaussée de Louvain, 580 - 5020 Champion

p. 7-9
- **Marquage CE des portes et fenêtres en bois - Séances d'information et de formation**

p. 23-25
- **Menuiserie BTG - Une transmission réussie**

p. 13-17
- **Votre entreprise serait-elle facile à vendre ?**

p. 19-21
- **La transmission d'une entreprise familiale : comment éviter les droits de succession ?**

p. 11
- **Vaut-il mieux mourir en Flandre qu'en Wallonie ?**

FÉDÉRATION WALLONNE DES ENTREPRENEURS GÉNÉRAUX
DE MENUISERIE ET MÉTIERS CONNEXES DE BELGIQUE
Chaussée de Louvain, 580 - 5020 CHAMPION - Tél.: 081/20 69 22 - Fax: 081/20 69 20
WWW.MENUISIERS.COM

RÉSISTANT AUX CHOCS

HYDROPANEL offre une **résistance exceptionnelle aux chocs.** Sa composition spécifique à base de fibres-ciment le rend très résistant aux impacts et aux coups. **La résistance aux chocs accidentels est très élevée.** La résistance aux chocs est une propriété importante au niveau du transport et du montage. HYDROPANEL contribue à la rigidité de la construction. Même exposé à l'humidité, ce panneau **ne ramollit pas et ne se désagrège pas.**

HYDROPANEL 4 INSIDE

Résistant aux chocs

Isolant acoustique

Résistant au feu

Résistant à l'eau

Panneau de finition pour murs, sols et plafonds.

HYDROPANEL est **un système de grande qualité** pour la construction comme pour la rénovation. Grâce à **sa composante fibres-ciment,** ce panneau particulièrement solide offre des avantages uniques. Ce panneau de qualité supérieure améliore le confort d'habitat de manière importante. Grâce à sa composition unique à base de fibres-ciment, HYDROPANEL **répond aux plus hautes exigences** en matière de résistance aux chocs, d'isolation acoustique, d'incombustibilité et de résistance à l'eau, ce qui en fait **un produit multifonctionnel prêt à l'emploi.**

Kuiermansstraat 1 - B-1880 Kapelle-op-den-Bos - Tél 015 71 74 43 - Fax 015 71 74 49 - info.facade@eternit.be - www.eternit.be

Eternit

SOMMAIRE

Editorial 5

Actualité
- « Du bois pour bâtir », un ouvrage unique consacré à la construction bois 6
- Marquage CE des portes et fenêtres en bois – Séances d'information et de formation 7

Technique
- Vaut-il mieux mourir en Flandre qu'en Wallonie ? 11
- Votre entreprise serait-elle facile à vendre ? 13
- La transmission d'une entreprise familiale : Comment éviter les droits de succession ? 19

Lieu de rencontre
- Menuiserie BTG – Une transmission réussie 23

GT Parqueteurs
- Zoom sur le secteur du parquet 26

Côté cuisine
- Gamme d'éviers BLANCOSTATURA : Polyvalence et flexibilité - Une nouvelle liberté dans la cuisine 29
- Robinetteries pour éviers BLANCOELOS et BLANCOELOSCOPE - Claires et sans compromis 31
- Banquet de l'UPEC – Les cuisinistes passent à table ! 32
- Week-end « Portes Ouvertes » chez Bermabru 34

Salons et événements
- Salon Batireno 2008 – Entrées gratuites pour les affiliés ! 35

Concours et formations
- Concours national de menuiserie « Le Rabot d'Or 2008 » - Qui sera le meilleur jeune menuisier belge 2008 ? 36

Vie associative
- Concours de menuiserie Roger Dupont : deux élèves du Centre sélectionnés pour le « Rabot d'Or 2008 » 39

Petites annonces et brèves
- Petites annonces 40

Informations pratiques
- 1er portail spécialisé dans la mise en relation directe pour la reprise et la vente d'entreprise 42
- Aide aux blessés graves du travail - Un accompagnement humain et personnalisé 44
- Manuel modulaire Bois – Un outil précieux ! 45
- Étuver – sécher – conditionner. La clé pour un hêtre en avivés de grande qualité 46

Editeur responsable : Claude Macors
FWMB - chaussée de Louvain, 580
5020 Champion
Tél. : 081 20 69 22 - Fax : 081 20 69 20

menuiserie plus

Rédacteurs en chef : Caroline Smetz - Michel Fauquet

Rédaction : Caroline Smetz - Géraldine Raucq

Tél. : 081 20 69 22 - **Fax :** 081 20 69 20

Conception - réalisation - impression : Unijep - Liège

Abonnements et publicités : Géraldine Raucq - Tél. : 081 20 69 23

Crédit photographique : Eric Charneux

Revue trimestrielle imprimée à 5300 ex.

Reproduction de textes et de photos interdite sauf accord préalable.
La rédaction ne peut être tenue responsable des textes, photos ou illustrations publiés. Seuls les auteurs sont responsables.
La rédaction n'est pas responsable des manuscrits ou documents qui lui sont transmis. ils ne seront retournés que sur demande.
Textes, photos et prix valables sauf erreurs ou omissions.

Il y a des assurances construction ordinaires,

...et il y a celles de Fédérale Assurance

Fédérale Assurance a été fondée il y a plus de 90 ans par des professionnels de la construction. Aujourd'hui encore, la profession est représentée au Conseil d'Administration. Nous travaillons en partenariat étroit avec les organisations professionnelles de la construction. Le but ? Connaître parfaitement les risques que vous courez en tant que menuisier pour vous offrir la meilleure protection. Et chaque année, nous partageons nos bénéfices avec vous.

Pour recevoir la visite du Conseiller de votre région
0800-14.200

www.federale.be

FEDERALE Assurance

L'assureur qui partage tout avec vous, même ses bénéfices

Synonyme de solutions techniques de haute qualité à prix abordables

FERNAND GEORGES
Gosselies
Alleur
Wavre

Des ferme-portes en finition INOX désormais accessibles

Renseignements et offres par fax 071/250.119 ou par mail à charleroi@georges.be / liege@georges.be / wavre@georges.be

Surfez sur www.georges.be

EDITORIAL
LEITARTIKEL

La succession comme la transmission d'une entreprise sont des étapes délicates qu'il faut franchir avec le plus grand soin. Dans ce numéro spécial, nous vous livrons des informations précieuses ainsi que quelques conseils pour tenter d'assurer au mieux la pérennité de l'entreprise lors d'une succession ou d'une transmission.

Nous avons interrogé M. Philippe André, administrateur de la menuiserie BTG, lequel nous a livré ses impressions sur la façon dont il a géré la reprise de son entreprise. Un bel exemple d'une transmission réussie dans l'harmonie ! (Cfr. PP. 23-25)

Le marquage CE des portes et fenêtres en bois sera bientôt une réalité. Les fabricants doivent donc s'y préparer s'ils veulent se mettre en règle et mettre leurs produits en conformité. Afin de vous aider à vous y retrouver au niveau des exigences demandées, nous invitons nos entreprises affiliées à participer à l'une des 3 séances d'information et de formation que nous organisons dans le courant des mois de septembre et octobre prochains. (Cfr. PP. 7-9)

Dans le cadre de la recherche prénormative menée par le CSTC dans le domaine des revêtements de sol en bois, une enquête a été réalisée par le CSTC au sujet des pratiques actuelles des parqueteurs belges, mais aussi des problèmes rencontrés sur chantier afin de connaître le contexte des cas de pathologie. Dans ce numéro, vous découvrirez quelques-uns des premiers résultats de cette enquête. (Cfr. PP. 26-27)

Veuillez noter que la prochaine journée d'étude du GT Parqueteurs aura lieu le vendredi 3 octobre prochain à l'IFAPME. A l'heure où nous bouclons ce magazine, nous ne sommes pas encore en mesure de vous livrer toutes les informations liées à cette journée. C'est pourquoi, nous vous invitons à rester attentif d'ici les prochaines semaines à notre site internet : www.menuisiers.com/rubrique GT Parqueteurs où tous les renseignements s'y retrouveront.

Comme vous le savez sans doute déjà, la 3ème édition du concours national de menuiserie « Le Rabot d'Or 2008 » aura lieu les 24 et 25 octobre prochains au centre ConstruForm de Grâce-Hollogne (Liège). (Cfr. PP.36-37) Nous vous attendons nombreux pour venir encourager les 40 candidats qui tenteront de décrocher le titre de meilleur menuisier belge 2008 !

Die Nachfolge in einem Unternehmen wie auch die Übergabe einer Firma sind heikle Schritte, für deren Umsetzung es größter Sorgfalt bedarf. In dieser Sonderausgabe liefern wir Ihnen wertvolle Informationen und Tipps, um den Fortbestand des Unternehmens im Falle einer Nachfolge oder einer Übergabe bestmöglich sicherzustellen.

Wir haben mit Philippe André, dem Verwalter der Tischlerei BTG, gesprochen, der uns berichtet, in welcher Art und Weise er die Übernahme seines Unternehmens geregelt hat. Ein gutes Beispiel für eine gelungene, harmonische Übergabe! (s. S. 23-25)

Die CE-Kennzeichnung von Türen und Fenstern aus Holz wird bald Realität werden. Die Hersteller müssen sich also darauf vorbereiten, wenn sie den Vorschriften genügen und ihre Produkte entsprechend gestalten wollen. Um Ihnen zu helfen, sich im Hinblick auf die verlangten Anforderungen zurecht zu finden, laden wir unsere Mitgliedsunternehmen ein, an einer der 3 Informations- und Schulungssitzungen teilzunehmen, die wir im kommenden September und Oktober organisieren werden. (s. S. 7-9)

Im Rahmen der vom Wissenschaftlichen und Technischen Bauzentrum (WTB) angefertigten pränormativen Studie zu Holzbodenbelägen, führte das WTB eine Umfrage zu den aktuellen Praktiken der belgischen Parkettleger durch, aber auch zu den auf den Baustellen angetroffenen Problemen, um den Pathologie-Hintergrund zu kennen. In dieser Ausgabe finden Sie erste Ergebnisse der Umfrage. (s. S. 26-27)

Bitte beachten Sie, dass der nächste Studientag der Arbeitsgruppe Parkettleger am Freitag, 3. Oktober 08, im IFAPME stattfinden wird. Zum Zeitpunkt der Fertigstellung dieses Magazins lagen uns noch nicht alle Informationen zu diesem Tag vor. Deshalb bitten wir Sie, in den nächsten Wochen unsere Website im Auge zu behalten (www.menuisiers.com/rubrique GT Parqueteurs), auf der Sie alle diesbezüglichen Angaben finden werden.

Wie Sie sicherlich bereits wissen, wird am 24. und 25. Oktober 08 im Zentrum ConstruForm von Grâce-Hollogne (Lüttich) der 3. nationale Tischlereiwettbewerb „Le Rabot d'Or 2008" ausgetragen werden. (s. S. 36-37) Wir rechnen mit Ihrem zahlreichen Erscheinen, um die 40 Kandidaten anzufeuern, die um den Titel des besten belgischen Tischlers 2008 kämpfen werden!

C. Macors, *Président - Präsident*

« DU BOIS POUR BÂTIR », UN OUVRAGE UNIQUE CONSACRÉ À LA CONSTRUCTION BOIS

Dans le cadre du 10ème anniversaire du salon namurois dédié à la construction en bois, le salon Bois & Habitat, la fédération s'était lancé un défi de taille : celui de réaliser un ouvrage sur la construction en bois.

Ce livre, rédigé par Mme Geneviève Wemers, architecte, a pour objectif d'éveiller la curiosité du futur constructeur en bois.

Force est de constater en effet que l'intérêt pour le bois est grandissant et il n'est guère simple de se retrouver dans ce dédale d'informations liées à ce sujet - ô combien passionnant.

Ce premier recueil n'a pas d'autre mission que d'explorer les différents systèmes constructifs en bois les plus usités en Wallonie. Il débat des performances recherchées et des bonnes règles de précaution pour toute construction. Comment apprivoiser un matériau naturel pour bien bâtir et l'utiliser avec la connaissance voulue ? En toute simplicité, il vous permettra, nous l'espérons, non seulement de vous poser les bonnes questions afin que vous puissiez également les soumettre aux constructeurs mais surtout d'éviter certaines erreurs avant de vous engager dans une construction en bois. En outre, il fera également le tour d'horizon des atouts et des avantages afin d'opérer le meilleur choix.

Dans notre contexte actuel, accordons-nous pour faire évoluer l'acte de construire dans le respect de la planète et des générations à venir….

En tant qu'initiateur du projet, la FWMB tient à remercier son Altesse Royale le Prince Laurent de Belgique pour sa participation ainsi que le Ministre de l'Economie pour le financement de cet ouvrage. Elle tient à exprimer sa gratitude non seulement au Centre de Formation Bois (CFB), au Centre Scientifique et Technique de la Construction (CSTC), au Centre Technique de l'Industrie du Bois (CTIB), à Houtinfobois mais aussi aux entreprises Artbois SA, Biospeedhome SA, Brunet SA, Perard Collard SPRL, Macors SPRL, Menuiserie Maquet SPRL, Naturhome Nordchalet SA, Schwanen René & Fils SA, Stabilame SA, European Building Components - Wirewood SA et Xylos SPRL. Enfin, nous remercions aussi l'Asbl Bois et Habitat, le Centre de compétence Wallonie Bois ainsi que M. Gottal (expert) et toutes les personnes qui ont œuvré de près ou de loin à l'élaboration de ce livre.

Pour obtenir cet ouvrage, il vous suffit de contacter la FWMB par téléphone au 081/20.69.22 ou par mail fwmb@confederation-construction.be et de passer commande.
Prix de l'ouvrage : 15 € TVAC (18 € avec frais d'envoi compris).

MARQUAGE CE DES PORTES ET FENÊTRES EN BOIS

SÉANCES D'INFORMATION ET DE FORMATION

Etes-vous préparé au marquage CE des fenêtres et portes en bois ?
Celui-ci entre en vigueur le 1er février 2009.
Devrez-vous l'appliquer et pourquoi ?
Où trouver l'information correcte ?
Informez-vous à temps et laissez-vous aider par une organisation professionnelle.

A partir du 1er février, toutes les fenêtres et portes, qui seront mises sur le marché dans tous les pays européens, doivent être munies d'un marquage CE. Certaines exigences de prestations (valeur U, étanchéité à l'air et à l'eau, résistance au vent, …) devront être démontrées suivant les exigences de la norme européenne EN 14351-1 qui est transposée dans une norme belge.

Deux principes sont importants lors du marquage CE, à savoir : les essais initiaux d'un ou plusieurs types fenêtres ou portes (ITT – Initial Type Testing) et l'introduction d'un système de contrôle de fabrication (FPC – Factory Production Control) dans une entreprise. Le FPC peut être comparé avec un système technique interne de qualité. Un travail important donc pour chaque menuiserie.

Assistance collective

Le BCCA, la Fédération Wallonne des Menuisiers Belges et le CSTC ont établi une assistance collective pour le marquage CE des fenêtres et portes. Cela n'a en effet pas de sens de laisser faire chaque menuisier des essais similaires et de les faire payer. L'élaboration d'un système de qualité technique peut se faire en commun.

Cette approche permet aux PME de satisfaire, d'une manière économiquement réalisable, aux exigences de la norme, de sorte que les petites ou moyennes menuiseries peuvent équiper les fenêtres et portes d'un marquage CE.

Cette initiative permet de donner confiance au fabricant de manière à ce qu'il puisse satisfaire aux exigences en vigueur. La Fédération Wallonne des Menuisiers Belges présente ce système de surveillance et la formation sectorielle qui doit pouvoir conduire à une protection adéquate de la qualité technique de la construction, mais sur laquelle chaque menuisier pourra travailler indépendamment avec sa connaissance propre à l'élaboration de son produit.

Le CSTC effectue actuellement une série de tests sur une gamme aussi large que possible de fenêtres et portes. De cette manière, une banque de données à disposition des menuisiers avec des informations techniques sur base des essais effectués sera créée. Cette banque de données est évolutive et sera complétée de façon continue (par exemple avec des données d'essais des fabricants de fraises).

Comment allons-nous procéder pratiquement ?

Le système est basé sur 3 niveaux :

- Transfert de connaissance vers le menuisier
- Elaboration d'une banque de données des résultats d'essais
- Elaboration d'un système de qualité technique auprès de chaque menuisier

Niveau 1 – Session d'information et de formation en Wallonie organisée par la Fédération Wallonne des Menuisiers Belges

On prévoit une formation avancée où on montre aux menuisiers quelles exigences de prestations seront posées concernant les fenêtres/portes, comment ces prestations sont déterminées et quels sont les documents et comment répondre à ces exigences ? Cette formation s'attarde également sur le système de contrôle de fabrication. Elle sera clôturée par une attestation.

Niveau 2 – Construire une banque de donnée avec des résultats d'essais

Cette banque de données est actuellement établie par le CSTC dans le cadre d'un projet de recherche. L'appel de fenêtres à tester est en cours depuis le mois de juin 2008 et sera complété par des résultats d'essais des fabricants de sous éléments (p.ex. garniture) et de fraises et par d'autres laboratoires, pour autant que ces résultats soient disponibles.

Niveau 3 – Elaboration d'un système de contrôle de fabrication auprès de chaque menuisier

Des menuisiers doivent documenter et enregistrer leurs processus de fabrication. En premier lieu, les menuisiers doivent suivre, lors de l'introduction jusqu'à l'installation, un système de contrôle de fabrication propre à leur société, suivant les principes mentionnés au niveau 1. Ce système de production de fabrication sera vérifié lors de visites régulières de la part de BCCA. Les menuisiers, qui travaillent suivant la documentation mise à disposition par la Fédération Wallonne des Menuisiers Belges, reçoivent un certificat de processus BCCA.

MARQUAGE CE DES PORTES ET FENÊTRES EN BOIS

SÉANCES D'INFORMATION ET DE FORMATION

Ces menuisiers bénéficieront également de l'assistance du BCCA pour les fenêtres qui répondent à la description technique de la base de données mise à disposition par le CSTC. Cela leur permettra de minimaliser les essais à réaliser dans le cadre d'ITT (Initial Type Testing).

Recevez plus d'informations en participant à l'une de nos séances d'information/formation qui prendront place dans votre Confédération Construction locale (voir lieux et dates ci-après)

Inscription : gratuite, mais préinscription obligatoire (via le formulaire d'inscription ci-joint)

Organisation pratique

Trois sessions d'information et de formation sont planifiées en Wallonie pendant les mois de septembre et octobre 2008.

Lors de ces sessions d'information et de formation seront traités : les obligations concernant le marquage CE, les essais en laboratoire, le contrôle de fabrication, …

Dates et lieux des sessions d'information et de formation :

- **Confédération Construction Namur : 25 septembre 2008 – De 19h à 21h30**
- **Confédération Construction Verviers : 14 octobre 2008 – De 18h à 20h30**
- **Confédération Construction Charleroi : 22 octobre 2008 – De 18h30 à 21h**

Programme de ces sessions :

- Présentation de l'approche FWMB/BCCA - Orateur : la FWMB – Durée : 15 min
- Prestations des essais en laboratoire - Orateur : le CSTC – Durée : 60 min
- Contrôle de production : accompagnement du BCCA – Orateur : le BCCA – Durée : 60 min

Votre fournisseur ne doit pas être votre concurrent.
Tél.: 064 31 00 00
Tivolux Pro
FABRICANT
• Châssis, portes en PVC Kömmerling 70 mm
• Quincaillerie de sécurité sur tous nos châssis et portes
• Volets battants
• Volets mini-caissons
• Vente exclusive aux professionnels
• Nous n'effectuons pas le placement
Roto
KÖMMERLING
Z.I. - Avenue Léopold III, 19
7130 - BINCHE (Bray)
Tél.: 064 31 00 00
Fax: 064 33 98 70
E-mail: info@tivoluxpro.be
www.tivoluxpro.be

MARQUAGE CE DES PORTES ET FENÊTRES EN BOIS

SÉANCES D'INFORMATION ET DE FORMATION

Résultat final visé

Le but de cette systématique est d'obtenir un marquage CE correct tenant compte des possibilités économiques du secteur de la construction.

Ceci nécessite un suivi, qui est fondé sur la compréhension du fonctionnement et sur la référence technique. Ceci n'est donc pas un système de contrôle (il ne s'agit pas de contrôler les menuisiers) mais bien un système de surveillance sectoriel. De cette manière, nous pouvons défendre et promouvoir la fenêtre (en bois) belge à l'étranger et en Belgique.

Pour obtenir plus d'information, contactez :

Fédération Wallonne des Menuisiers belges Asbl
Chaussée de Louvain, 580 – 5020 CHAMPION
Tél. : 081/20.69.22 – Fax : 081/20.69.20

CSTC – Station expérimentale
M. Yves Martin
Avenue P. Holoffe 21 - 1342 LIMELETTE
Tél. : 02/655.77.11 - Fax : 02/653.07.29

SECO/BCCA
M. Cyriel Clauwaert
Aarlenstraat 53 - 1040 BRUSSEL
Tél. : 02/238.24.11 - Fax: 02/238.24.01.

FORMULAIRE D'INSCRIPTION

Séance d'information/formation
"Etes-vous préparé au marquage CE des fenêtres et portes en bois ? "

Entreprise : .....

Adresse : .....

.....

Tél : .....

N°TVA : .....

Sera présent à la séance d'information/formation du (cochez votre choix) :

- ❑ Jeudi 25 septembre 2008 à la Confédération Construction Namur (Chaussée de Louvain, 580 – 5020 CHAMPION) – Début de la séance à 19h
- ❑ Mardi 14 octobre 2008 à la Confédération Construction Verviers (Rue du Palais, 25-27 – 4800 VERVIERS) – Début de la séance à 18h
- ❑ Mercredi 22 octobre 2008 à la Confédération Construction Charleroi (Boulevard Audent, 25 – 6000 CHARLEROI) – Début de la séance à 18h30

Les personnes suivantes seront présentes à la séance (Indiquez les nom et prénom) :

1. .....
3. .....
2. .....
4. .....

Ce formulaire d'inscription est à renvoyer par fax (081/20.69.20) ou par courrier (Chaussée de Louvain, 580 – 5020 CHAMPION) pour le 10 septembre 2008

FORMULAIRE D'INSCRIPTION

EQUIP' BAIE 2008

SALON INTERNATIONAL

DE LA FENÊTRE
DE LA PORTE
DE LA FERMETURE
ET DE LA PROTECTION SOLAIRE

METAL EXPO 2008

SALON DU MÉTAL

DANS LA CONSTRUCTION

PARIS EXPO HALL 1
PORTE DE VERSAILLES PARIS - FRANCE

2 salons ouverts à toutes les idées

18>21 novembre 2008

Organisé par
Reed Expositions

www.equipbaie.com
www.metalexpo.com

VAUT-IL MIEUX MOURIR EN FLANDRE QU'EN WALLONIE ?

L'herbe est-elle effectivement plus verte chez le voisin? S'il va de soi qu'une situation successorale doit s'examiner au cas par cas, il est cependant souvent affirmé qu'il serait plus avantageux d'habiter en Flandre qu'en Wallonie. Est-ce vrai? Est-il utile de déménager « in extremis » avant un décès pour bénéficier de cet avantage?

Nous examinerons ci-dessous certaines différences fondamentales entre le régime applicable en Flandre et celui en Wallonie, tout en précisant que cette énumération n'est nullement limitative et que nous nous limiterons volontairement à la ligne directe (parents-enfants) et aux conjoints/cohabitants, ce qui représente la majorité des successions.

Scission des masses fiscales

Avant de parler de taux, remarquons qu'en Région flamande, contrairement à la Région wallonne, les biens mobiliers et immobiliers sont scindés en deux masses successorales distinctes avant que ne leur soient appliqués les taux des droits de succession et ce, pour les conjoints, les cohabitants et les héritiers en ligne directe. Par ce décumul des biens meubles et immeubles, les héritiers sont imposés deux fois sur des tranches plus basses, ce qui aboutit à une diminution des droits de succession en raison de la progressivité des taux qui se voit ainsi freinée.

Habitation familiale

Qui plus est, l'habitation familiale est exonérée de droits de succession en Flandre pour la partie de celle-ci qui est attribuée au conjoint (ou partenaire cohabitant) survivant, alors qu'en Wallonie n'est appliqué qu'un taux réduit (de 1 à 30%) mais tant pour le conjoint que pour les héritiers en ligne directe. Signalons à cet effet que des propositions récentes visant à exonérer l'habitation familiale en Région bruxelloise et en Région wallonne ont été rejetées.

Les taux

Si les droits de succession en ligne directe fluctuent de 3 à 27% en Flandre et de 3 à 30% en Région wallonne pour ce qui concerne la ligne directe, au vu des tranches prévues dans ces deux Régions, il y a tout intérêt à habiter en Flandre pour l'application de ces taux. A titre d'exemple, un héritier percevant en ligne directe un capital de 250.000 € payera en Flandre 19.500 € de droits de succession, alors qu'il en payera 26.625 € en Wallonie.

Réserve de progressivité

Qui plus est, si une habitation familiale fait partie de la succession en Région wallonne, et qu'elle est soumise au taux réduit, il conviendra néanmoins de tenir compte de la valeur de cette habitation pour fixer le taux de taxation applicable aux autres biens. C'est la fameuse réserve de progressivité, qui réduit de façon parfois considérable l'avantage du taux réduit.

Cohabitants légaux ou de fait

Si de plus en plus souvent le cohabitant est assimilé à un conjoint pour ce qui concerne les droits de succession, il convient cependant de distinguer cohabitants légaux et cohabitants de fait. En effet, si en Wallonie il est requis

d'être cohabitant légal depuis plus de six mois (et ce, en raison d'un décret entré en vigueur au 25 juin 2008, alors que par le passé un an de cohabitation était requis) pour pouvoir bénéficier des mêmes taux de droits de succession que le conjoint, il suffit en Flandre d'être cohabitant légal (quelle qu'en soit la durée) ou cohabitant de fait depuis plus d'un an (trois ans pour ce qui concerne l'exonération afférente à l'habitation familiale). Qui plus est, jusqu'à cette même date du 25 juin, des frères et/ou sœurs, oncles/tantes et neveux/nièces ne pouvaient pas bénéficier, en Wallonie, de cet avantage en tant que cohabitants légaux, alors qu'ils le pouvaient en Flandre. Ce décret précité a ainsi mis fin à cette discrimination entre cohabitants selon qu'ils aient un lien familial ou non. Tous les cohabitants légaux depuis plus de six mois peuvent donc bénéficier des mêmes taux que les conjoints mariés et ce, tant pour les droits de succession que pour les droits de donation.

Succession sur la société familiale

Même si les conditions relatives à l'exonération des droits de succession dans les deux Régions concernant l'entreprise familiale sont difficilement comparables en quelques lignes, signalons cependant que la Région wallonne ne nécessite qu'une seule personne employée (et que donc, le dirigeant d'entreprise suffit), alors que la Région flamande exige une charge salariale de 500.000 € sur les trois dernières années avant le décès de l'actionnaire afin de bénéficier de cette exonération de droits de succession.

Conclusion : déménagement in extremis ?

Au vu du système globalement plus avantageux applicable en Flandre, il serait tentant, sentant la fin venir, de déménager d'extrême urgence de l'autre côté de la frontière linguistique afin de profiter de ce système. Il conviendra cependant de tenir compte que le législateur compétent (et donc la Région qui fixera les règles à appliquer à la succession en question) est celui de la Région où le défunt avait son domicile fiscal au cours des cinq ans précédant le décès. Et si déménagement il y a au cours de cette période de cinq ans, il convient de prendre en compte la région dans laquelle le défunt a eu sa demeure le plus longtemps au cours des cinq dernières années.

Guillaume Breyne
Audit Center
Optima Financial Planners
www.optima.be

VOTRE ENTREPRISE SERAIT-ELLE FACILE À VENDRE ?

« Je souhaite céder ou transmettre mon entreprise.» Voilà une déclaration que nous entendons souvent dans la bouche d'entrepreneurs.

Mais :

1. **Sont-ils vraiment prêts à transmettre leur entreprise, leur inconscient est-il d'accord avec leurs propos ?**
2. **S'ils sont prêts, leur entreprise est-elle transmissible en l'état ?**

Pour illustrer cette double problématique, nous vous proposons un petit questionnaire.

Ce test est absolument sans ambition ni fondement hautement scientifique. De plus, un cas n'est pas l'autre.

Ce quiz reflète seulement quelques enseignements pragmatiques d'une expérience très concrète du monde des PME où les choses ne se passent pas toujours comme dans celui des grosses sociétés.

Pour certains, il pourrait bien quand même être indicatif d'une tendance …voire quelque peu les étonner.

Il suffit de dire si les affirmations qui suivent sont, selon vous, un point fort ou un point faible dans le cadre d'une future transmission de votre entreprise.

Bon amusement !

Légende :

	Pour pouvoir bien céder mon entreprise, les affirmations suivantes sont-elles « un + » ?	OUI	NON
1	Je suis non seulement gestionnaire de la société mais aussi techniquement très pointu et impliqué		
2	J'ai plus de 60 ans		
3	Depuis 4 ou 5 ans, je prends chaque année un total de deux mois de vacances		
4	J'exige que l'entreprise reste où elle est actuellement après le rachat		
5	La société me paie une rémunération annuelle brute de l'ordre de 25.000 EUR		
6	Je travaille régulièrement plus de 11 heures par jour		
7	Je veux que mon fils reste dans l'entreprise		
8	Je souhaite rester encore deux ans dans l'entreprise		
9	Je sais déjà ce que je ferai avec l'argent du prix de vente		
10	Je reçois souvent des demandes d'emploi spontanées		
11	Ma société a beaucoup de réserves ou de bénéfice reporté au bilan		
12	Les bâtiments de mon entreprise appartiennent à une société immobilière et je facture mes prestations via une société de management		
13	Je fais pas mal de noir …		
14	Je préfère que ma société vende ses actifs plutôt que vendre mes parts de la société		
15	L'acquéreur peut n'acheter que 51 % des parts de la société s'il le désire		
16	L'immeuble dans lequel l'activité est exercée appartient à la société à vendre		
17	Les stocks sont importants (ils représentent 4 à 5 mois de chiffre d'affaires) et autorisent ainsi un service rapide au client		
18	Plus de 20 % des créances clients de la société à céder remontent à plus d'un an		
19	Le bilan de ma société contient 500.000 EUR d'immobilisations incorporelles (frais de Recherche et développement, 1 brevet, 1 goodwill racheté)		
20	La société à céder a des pertes fiscales importantes		
21	Je suis caution de plusieurs emprunts faits par la société à céder		
22	Les principaux actifs (immeubles, machines) ont une valeur réelle (de marché) trois fois égale à leur valeur comptable après amortissements		

VOTRE ENTREPRISE SERAIT-ELLE FACILE À VENDRE ?

23	L'entreprise a des exclusivités à la vente (concessions) ou à l'achat		
24	L'entreprise dispose de marques propres pour ses produits		
25	Une des sociétés du mini « groupe » à céder est au Luxembourg		
26	Ma famille et moi bénéficions de substantiels avantages en nature (véhicules, restaurants, voyages,…) de la part de la société à céder		
27	Au cours des trois dernières années, le bénéfice net de la société à céder fut positif et stable		
28	Le cash flow actuel de la société à céder est de l'ordre de 20 % du chiffre d'affaires		
29	Les personnes-clés de l'entreprise (cadre, chef d'atelier, etc..) ont en moyenne plus de 45 ans		
30	Je suis prêt à travailler, de manière dégressive, comme consultant après la cession		
31	La 1ère évaluation de mon entreprise par 2 experts était au moins 15 % inférieure au prix que j'attends.		
32	Je n'ai pas de hobbies (golf, jazz, club, association caritative) mais je compte bien en avoir un dès que j'ai cédé		
33	Mon entreprise est vraiment active dans une « niche » et est très différenciée		
34	50 % du chiffre d'affaires de la société à céder est réalisé avec 2 clients. Le reste avec 22 clients.		
35	Au hit parade 2007 des 10 + gros clients de la société, 5 étaient déjà là à son hit parade 2002		

Le feu vert signifie que l'affirmation concernée constitue un point fort dans le cadre d'une transmission

Le feu orange signifie qu'il s'agit :
- *d'un point faible de moindre impact ou*
- *d'un point faible qui peut relativement facilement être supprimé*

Le feu rouge signifie qu'il s'agit
- *d'un point qui peut être très pénalisant dans le cadre d'une transmission ou*
- *d'un point faible sur lequel il est plus difficile d'agir.*

1. *Je suis non seulement gestionnaire de la société mais aussi techniquement très pointu et impliqué*

Si vous êtes techniquement pointu et très impliqué dans les problèmes techniques parce que vous êtres créatif et trouvez des solutions, etc… lors de la cession la société perdra aussi un élément clé de l'entreprise : vous ! C'est un handicap pour un acheteur …
Tout ce qui vous rend indispensable dans l'entreprise pénalise sa future vente.

2. J'ai plus de 60 ans

On peut, certes, vendre à tout âge mais les acheteurs aiment beaucoup savoir pourquoi on vend une entreprise performante. C'est d'ailleurs quasiment toujours leur 1ère question !

Or ils comprennent souvent mieux les raisons de vendre d'un cédant de plus de 60 ans que celles d'un cédant de 38 ans à la tête d'une bonne entreprise…

3. *Depuis 4 ou 5 ans, je prends chaque année un total de deux mois de vacances*

Si vous pouvez prendre des vacances, c'est que votre affaire tourne toute seule quand vous êtes partis : bravo ! Les acheteurs adorent cela…Sinon, …

4. *J'exige que l'entreprise reste où elle est actuellement après le rachat*

Dans la négociation, ce sera considéré par l'acheteur comme une charge qui pèsera, en moins, sur le prix.
Toutes les obligations que vous pourriez imposer à l'acheteur risquent de diminuer l'attractivité de la société.

5. *La société me paie une rémunération annuelle brute de l'ordre de 25.000 EUR*

Si la rémunération du gérant d'une PME est inférieure à une rémunération « normale » (disons entre 50 et 80.000 EUR), cela signifie que le bénéfice qu'elle affiche ne correspond pas à la réalité économique.
En effet, le bénéfice réel d'une entreprise est celui qu'elle dégage après une rémunération normale de son dirigeant.

VOTRE ENTREPRISE SERAIT-ELLE FACILE À VENDRE ?

6. *Je travaille régulièrement plus de 11 heures par jour*

Celui qui recherche une entreprise aime généralement acheter des assiettes qui tournent toutes seules. Bref, des affaires « managées ».
Si vous souhaitez rendre votre entreprise attractive pour des acquéreurs, il est impératif de déléguer, de lever le pied et de vous rendre quasi inutile !

7. *Je veux que mon fils reste dans l'entreprise*

Imposer cela, c'est un peu grever le bien d'une servitude. C'est donc souvent faire baisser le prix…même si le fils est de grande qualité ! De plus, si le fils est très compétent, pourquoi l'acquéreur s'en séparerait-il ?

8. Je souhaite rester encore deux ans dans l'entreprise

Il est très, très dur de faire coexister deux coqs dans une même cour de ferme…A déconseiller vivement. Par exemple, applaudiriez-vous si l'acheteur jetait illico le petit logiciel de gestion que vous avez peaufiné au fil de 10 années pour le remplacer par un logiciel commercial hors de prix et d'une complexité démesurée ?

9. *Je sais déjà ce que je ferai avec l'argent du prix de vente*

Si vous savez déjà, cela témoigne fort de votre véritable envie de partir…
… Comme par hasard, il est probable que la cession se passera bien....

10. *Je reçois souvent des demandes d'emploi spontanées*

Si vous en recevez, c'est que votre entreprise a une belle image (vraie ou fausse), qu'elle attire, qu'elle est sexy : bravo !

11. *Ma société a beaucoup de réserves ou de bénéfice reporté au bilan*

S'il est vrai qu'ils témoignent de la rentabilité de l'entreprise, les réserves ou les bénéfices reportés font monter l'actif net. Et donc le prix de vente facial. Certes, dans certains cas, l'acheteur peut se réjouir de trouver des liquidités dans la société. Mais, le plus souvent, les acheteurs n'aiment pas acheter des tirelires qu'il faut ensuite vider par des opérations complexes, etc ...

12. *Les bâtiments de mon entreprise appartiennent à une société immobilière et je facture mes prestations via une société de management*

Celui qui veut acquérir une société a généralement horreur des schémas compliqués : il aime la transparence simple, l'absence de risque fiscal, etc..

13. *Je fais pas mal de noir …*

Il est très difficile de valoriser et de prouver un flux constant de noir …Et pas très civique….

14. *Je préfère que ma société vende ses actifs plutôt que vendre mes parts de la société*

Vendre une activité en société peut se réaliser de deux manières différentes :
- soit on vend les actions de la société,
- soit la société vend l'activité et, ensuite, on liquide la société.

La vente des actions est fiscalement intéressante pour le vendeur : le prix perçu est net pour net ! Cela n'arrive pas souvent…
Céder, non les actions, mais l'activité, a des incidences fiscales énormes pour les deux parties : taxation des plus-values pour l'un et possibilité d'amortissement pour l'autre.
Les deux formules doivent être analysées quand même dans chaque cas.

15. *L'acquéreur peut n'acheter que 51 % des parts de la société s'il le désire*

Certains acquéreurs aiment avoir 100 % des actions et donc 100 % du pouvoir et des dividendes. D'autres, peut-être plus rusés, aiment avoir la majorité d'une entreprise et ne décaisser pour cela que la moitié du prix…

16. *L'immeuble dans lequel l'activité est exercée appartient à la société à vendre*

L'immeuble augmente les actifs et donc le prix.
S'il n'est pas spécifique à l'activité, beaucoup d'amateurs préfèreraient ne pas l'acquérir et n'acheter que des actifs nécessaires à l'exploitation.

17. *Mes stocks sont importants (ils représentent 4 à 5 mois de chiffre d'affaires) et autorisent ainsi un service rapide au client*

Les flux tendus chez les uns créent les stocks chez les autres…
Ces stocks coûtent chers. Leur coût réel est rarement répercuté dans le « service » offert. Les acheteurs n'aiment pas acheter des stocks et les banques rechignent à les financer.

VOTRE ENTREPRISE SERAIT-ELLE FACILE À VENDRE ?

18. Plus de 20 % des créances clients de mon entreprise remontent à plus d'un an

Beaucoup d'acheteurs les considéreront comme perdues. Et on aura du mal à leur donner tort…
Le prix offert en sera diminué en conséquence.

19. Le bilan de ma société reprend à l'actif 500.000 EUR d'immobilisations incorporelles (frais de Recherche et développement, 1 brevet, 1 goodwill racheté)

Ce montant n'est rien pour Arcelor. Mais dans une PME, ce poste fera l'objet d'un déshabillage minutieux car souvent il surfait le prix et le rendement (via l'amortissement de « vent »).

20. Ma société a des pertes fiscales importantes

Les pertes fiscales exercent, en effet, un attrait irrésistible chez beaucoup de belges. Mais, prudence, leur régime est devenu délicat. Très délicat…
Pourvu que cet élément ne joue pas inconsciemment de manière démesurée dans l'appréciation de l'opportunité ou du prix demandé …
L'acheteur pourra également s'inquiéter de leur origine. Pourquoi l'entreprise a t'elle fait des pertes dans le passé ?

21. Je suis caution de plusieurs emprunts de ma société

La banque prêteuse exigera que la caution soit remplacée par une nouvelle caution…. : c'est l'horreur pour l'acheteur qui doit déjà financer le prix d'acquisition !

22. Les principaux actifs (immeubles, machines) de mon entreprise ont une valeur réelle (de marché) trois fois égale à leur valeur comptable après amortissements

Pour évaluer la société, il faudra réévaluer ces actifs à leur valeur réelle (moins la taxation qui grèverait la plus-value). Cela complique un peu les choses, pimente la négociation et fait monter le prix à un niveau que le bilan ne reflète pas au 1er abord, etc.

23. Mon entreprise a des exclusivités à la vente (concessions) ou à l'achat

Les exclusivités confèrent assurément un avantage concurrentiel. Elles donnent donc de la consistance au goodwill demandé.
Quand elles sont écrites, cela met les points sur les «i» et dispense de palabres.

24. L'entreprise dispose de marques propres pour ses produits

Une marque propre est une façon d'exprimer et de signaler sa différenciation. Elle crée une sorte de monopole. Elle permet parfois de demander un surprix.
Encore faut-il que l'apport de cette marque se traduise en chiffres de vente.

25. Une de mes sociétés à céder est au Luxembourg

Beaucoup d'amateurs redoublent de prudence quand on les fait s'aventurer derrière les sapins....

26. Ma famille et moi bénéficions de substantiels avantages en nature (véhicules, restaurants, voyages,…) de la part de la société à céder

Cela arrive, parait-il. Et les amateurs le comprennent généralement bien si les choses restent dans des limites décentes. Dans ce cas, le bénéfice bilantaire annuel est inférieur à la réalité. Il faudra le réévaluer en conséquence avant de pouvoir procéder à une évaluation de la société en fonction de sa capacité bénéficiaire.

27. Au cours des trois dernières années, le bénéfice net de la société à céder fut positif et stable

Encore mieux s'il n'y a pourtant aucune action commerciale « agressive » (ce qui, en Wallonie, est souvent le cas) car cela offre des perspectives à l'acheteur dynamique : il croit toujours qu'il fera bien mieux que le cédant…

28. Le cash-flow actuel de la société à céder est de l'ordre de 20 % du chiffre d'affaires

Il est assurément toujours possible de faire mieux.
Mais il est plus facile de booster un paisible mais fiable moteur de Golf qu'un moteur de Ferrari déjà bien dopé. Par ailleurs, cette rentabilité se répercutera, à la hausse, sur le prix de vente.
Paradoxalement, les amateurs ne se presseront probablement pas au portillon…

29. Les personnes-clés de mon entreprise (cadre, chef d'atelier, etc..) ont en moyenne plus de 45 ans

On peut certes considérer qu'avoir une équipe jeune est favorable.
Par contre, une équipe de plus de 45 ans présente aussi des avantages en cas de cession: peu d'entre eux vont se risquer à quitter l'entreprise pour trouver un autre travail… S'ils ont de l'ancienneté, ils connais-

VOTRE ENTREPRISE SERAIT-ELLE FACILE À VENDRE ?

sent bien le boulot. Ce sont là des facteurs de stabilité après cession qu'adorent les repreneurs.

30. *Je suis prêt à travailler, de manière dégressive, comme consultant après la cession*

C'est souvent une bonne manière de faire : un seul patron (le nouveau !) à bord, et un conseiller externe, « part-time » d'abord puis « on call » ensuite, pour un relais harmonieux.

31. *La 1ère évaluation de mon entreprise par 2 experts était au moins 15 % inférieure au prix que j'attends.*

Certains experts techniques, surtout d'orientation très comptables, hésitent à valoriser les aspects «goodwill». Leur évaluation est alors un peu timide. Par contre, quand un tel phénomène se reproduit, on ne peut exclure une surévaluation par l'entrepreneur.

Le prix d'une entreprise c'est parfois un peu comme le prix d'une maison : le vendeur est fier de sa véranda à l'arrière et a tendance à la valoriser (perception de + value) alors que l'acheteur, lui, pense illico à l'abattre (perception de – value) …

Deux concepts s'opposent : « ce que j'ai mis dans l'affaire » et « ce qu'un acheteur veut bien me donner comme prix » ; seul le dernier est relevant.

32. *Je n'ai pas de hobbies (golf, jazz, club, association caritative) mais je compte bien en avoir un dès que j'ai cédé*

Mais si, vous avez un hobby !
Il est même passionnant et dévorant : votre entreprise…
On ne doute pas de votre volonté d'en avoir un autre après la cession. Mais on en reparlera…

33. *Mon entreprise est vraiment active dans une « niche » et est très différenciée*

Cela lui donne un avantage stratégique et concurrentiel qui donne un substrat concret au goodwill.

34. *50 % du chiffre d'affaires de la société à céder est réalisé avec 2 clients. Le reste avec 22 clients.*

Votre chaise n'a que 2 pattes.
Seuls les équilibristes s'y intéresseront !

35. *Au hit parade 2007 des 10 + gros clients de la société, 5 étaient déjà là à son hit parade 2002*

C'est un point fort : dans les affaires, la fidélité est une vertu.
Elle paie cash : car le maintien d'un chiffre d'affaires stable est un postulat essentiel pour un amateur.

Si vous souhaitez pousser plus loin la réflexion, la Sowaccess, société créée à l'initiative de la Région wallonne, propose un auto-diagnostique pour aider les entrepreneurs à réfléchir à la transmission de leur entreprise :

http://www.sowaccess.be/questionnaire/

Frédéric LOVERIUS
Responsable scientifique de la mission transmission du programme HEC-Ulg Entrepreneurs
Administrateur de COPILOT
Cabinet de transmission d'entreprise
Quai Godefroid Kurth, 30 4020 LIEGE
Tél. : 04/340.19.19

Demandez nos modèles de bardage !

CRAS rabote des planches pour bardage en red cedar, padouk, pin imprégné, etc. Il y a des modèles de stock, mais Cras rabote aussi sur mesure pour tous vos projets.

Info et échantillons dans les sièges Cras :

Waregem 056/60 34 44 - Merelbeke 09/252 21 81 - Bruges 050/31 29 31
Ostende 059/50 81 65 - Relegem 02/460 02 00 - Beringen 011/21 25 52
Dottignies 056/48 98 31 - Trazegnies 071/36 01 05

Visitez notre site: **www.cras.be**

LA TRANSMISSION D'UNE ENTREPRISE FAMILIALE : COMMENT ÉVITER LES DROITS DE SUCCESSION ?

Nombre d'entrepreneurs ayant développé une entreprise florissante durant toute leur vie professionnelle sont souvent confrontés à la question de la transmission de celle-ci à leurs héritiers. Il existe à ce sujet des législations, dans les diverses régions, visant à réduire voire anéantir l'impôt dû en cas de donation ou de succession.

Nous allons approcher ces différentes règles (mais non de manière approfondie) afin d'en connaître les principes de base. Nous allons cependant devoir constater que les conditions prévues en ces matières se révèlent très lourdes et que d'autres solutions doivent être envisagées. Cet article ne vise que la problématique fiscale. Il faut cependant également être attentif aux diverses questions qui peuvent se poser en droit civil (notamment en ce qui concerne la réserve). Il faut simplement garder à l'esprit qu'une solution peut être trouvée pour chaque cas spécifique tenant compte tant des objectifs civils, familiaux que fiscaux.

I. DONATION D'ENTREPRISES CONFORMEMENT AUX DECRETS REGIONAUX (ARTICLE 140 BIS DU CODE DES DROITS D'ENREGISTREMENT)

A. Région wallonne (0 %)

La donation à titre gratuit peut être effectuée tant pour les biens composant une entreprise exercée directement par une personne physique en tant que telle que sur les actions d'une société. Elle peut porter sur la pleine propriété ou l'usufruit. Si l'activité est exercée en personne physique, la donation portera sur une universalité de biens, une branche d'activités ou un fonds de commerce. Si la donation porte sur les actions, celles-ci doivent conférer au moins 10 % des droits de vote. L'activité exercée (directement ou par le biais d'une société) devra être de nature commerciale, industrielle ou artisanale, agricole ou forestière, une profession libérale, une charge ou un office.

De nombreuses conditions devront être respectées. Il faudra, entre autres :

- procéder par acte authentique
- l'entreprise doit occuper en Wallonie au moins une personne inscrite à l'ONSS à moins que le donateur ou ses proches soient les seules personnes occupées et soient des indépendants (inscrits à ce titre)
- l'entreprise cédée devra poursuivre une activité pendant au moins cinq ans (cette activité pourrait cependant varier)
- le nombre de travailleurs ou de personnes indépendantes doit être maintenu à concurrence d'au moins 75 % durant cinq ans
- les avoirs investis ne peuvent diminuer pendant cinq ans
- le siège ne peut être transféré en dehors de l'Union européenne
- respecter diverses conditions de forme

Article 48 du Code des droits de succession (Région wallonne)

Tableau I

Tranche de part nette	Ligne directe entre époux entre cohabitants légaux	
De 0,01 € à 12.500 €	3%	
De 12.500 € à 25.000 €	4%	375 €
De 25.000,01 € à 50.000 €	5%	875 €
De 50.000,01 € à 100.000 €	7%	2.125 €
De 100.000,01 € à 150.000 €	10%	5.625 €
De 150.000,01 € à 200.000 €	14%	10.625 €
De 200.000,01 € à 250.000 €	18%	17.625 €
De 250.000,01 € à 500.000 €	24%	26.625 €
Au-delà de 500.000 €	30%	86.625 €

Tableau II

Tranche de part nette	Entre frères et soeurs		Entre oncles ou tantes et neveux ou nièces		Entre toutes autres personnes	
De 0,01 € à 12.500 €	20%		25%		30%	
De 12.500,01 € à 25.000 €	25%	2.500 €	30%	3.125 €	35%	3.750 €
De 25.000,01 € à 75.000 €	35%	5.625 €	40%	6.875 €	60%	8.125 €
De 75.000,01 € à 175.000 €	50%	23.125 €	55%	26.875 €	80%	38.125 €
Au-delà de 175.000 €	65%	73.125 €	70%	81.875 €	90%	118.125 €

B. Région de Bruxelles-capitale (3 %)

Nous nous bornerons à examiner les différences existantes par rapport aux conditions requises en région wallonne. En région bruxelloise, la donation doit porter sur la pleine propriété (des avoirs ou des actions). La donation ne peut être effectuée qu'entre personnes physiques. La même activité devra être poursuivie durant cinq ans par le donataire. Il devra en outre garder la pleine propriété des actions cédées durant cinq ans.

LA TRANSMISSION D'UNE ENTREPRISE FAMILIALE : COMMENT ÉVITER LES DROITS DE SUCCESSION ?

C. Région flamande (2 %)

La législation flamande est la plus souple. D'une part, la donation ne doit pas nécessairement être effectuée par acte authentique. Elle peut porter sur la pleine propriété ou l'usufruit (comme en Région wallonne mais pas à Bruxelles). D'autre part, la donation portant directement sur les biens (exercice directement en personne physique) peut être effectuée partiellement. Les autres conditions sont en principe similaires à celles décrites ci-dessus pour la Région wallonne.

II. SUCCESSION D'ENTREPRISES CONFORMEMENT AUX DECRETS REGIONAUX (ARTICLE 60 BIS DU CODE DES DROITS DE SUCCESSION)

A. Région wallonne (0%)

Cette disposition est identique à celle existant en matière de donation.

B. Région de Bruxelles-Capitale (3 %)

Le taux réduit ne vise que les petites et moyennes entreprises (soit celles qui emploient moins de 250 travailleurs, dont le chiffre d'affaires n'atteint pas 40 millions d'euros et qui ne sont pas détenues à concurrence d'au moins 25 % par une grande entreprise). Lorsque l'activité est exercée par le biais d'une société, il faudra recevoir au moins 25 % des actions conférant le droit de vote (il suffit de 10 % en ce qui concerne les donations). Il faudra en outre, comme pour les donations, maintenir l'activité durant cinq ans après le décès. Des conditions en matière d'emploi sont ici prévues : le nombre de travailleurs salariés devra être maintenu à concurrence de 75 % durant cinq ans.

C. Région flamande (0 %)

En Région flamande, la succession d'entreprise familiale ou de société de famille (dont le défunt et sa famille proche détenaient au moins 50 % des parts) est totalement exemptée. Des conditions d'emploi sont ici également prévues : l'entreprise devra avoir payé au moins 500.000 € de charges sociales à des travailleurs occupés dans l'E.E.E. dans les douze trimestres qui précèdent le décès et payé dans les vingt trimestres après le décès un montant égal aux 5/3 des charges salariales visées ci-avant.

Article 48 du Code des droits de succession (Région Bruxelles-capitale)

Tableau I
Tarif en ligne direct, entre époux et entre cohabitantes

A	B	C
tranches d'imposition	pourcentage d'imposition par tranche	montant total de l'impôt sur le tranches précédentes
de à		
0,01 EUR – 50.000 EUR	3 %	
50.000 EUR – 100.000 EUR	8 %	1.500 EUR
100.000 EUR – 175.000 EUR	9 %	5.500 EUR
175.000 EUR – 250.000 EUR	18 %	12.250 EUR
250.000 EUR – 500.000 EUR	24 %	25.750 EUR
au-delà de 500.000 EUR	30 %	85.750 EUR

Tableau II
Tarif entre frères et sœurs

A	B	C
tranches d'imposition	pourcentage d'imposition par tranche	montant total de l'impôt sur le tranches précédentes
de à		
0,01 EUR – 12.500 EUR	20 %	
12.500 EUR – 25.000 EUR	25 %	2.500 EUR
25.000 EUR – 50.000 EUR	30 %	5.625 EUR
50.000 EUR – 100.000 EUR	40 %	13.125 EUR
100.000 EUR – 175.000 EUR	55 %	33.125 EUR
175.000 EUR – 250.000 EUR	60 %	74.375 EUR
au-delà de 250.000 EUR	65 %	119.375 EUR

LA TRANSMISSION D'UNE ENTREPRISE FAMILIALE : COMMENT ÉVITER LES DROITS DE SUCCESSION ?

III. DONATION DE BIENS MEUBLES ENREGISTREE A 3, 5 OU 7 %

Si ces différentes législations peuvent s'avérer intéressantes (vu les taux extrêmement bas), force est de constater que les conditions sont excessivement lourdes (il faudra également avoir égard aux nombreuses conditions de forme). Il peut donc s'avérer beaucoup plus intéressant, in fine, de procéder à une simple donation de biens meubles non enregistrée (si le décès intervient cependant dans les trois ans, les droits de succession tels que décrits ci-avant seront applicables) ou à une donation de biens meubles enregistrée et ce, à des taux préférentiels de 3 % en ligne directe, entre cohabitants ou entre époux, ou de 7 % entre toutes autres personnes. Si ces taux valent pour les trois régions, il convient de rappeler que la Région wallonne a en outre introduit un tarif intermédiaire de 5% prévu pour les donations entre frères et sœurs, oncles/tantes et neveux/nièces.

Une simple donation de l'entreprise familiale, si elle est uniquement composée de biens meubles, ou des actions de la société dans laquelle est développée l'entreprise pourrait donc se faire sur la base d'un simple acte notarié soumis à l'enregistrement à un taux de 3%, en partant de l'hypothèse qu'elle serait faite en ligne directe. L'avantage est effectivement qu'aucune des conditions prévues en matière d'entreprises familiales ne devra être respectée et que partant les parties seront beaucoup plus libres.

Toute personne ayant une société pourrait donc plus facilement procéder de la sorte.

Sabrina Scarnà
Cabinet SIMONT BRAUN
Avenue Louise 149 (20) B-1050 Bruxelles
Tél. : + 32 02/533.17.69
Fax : + 32 02/533.17

Article 48 du Code des droits de succession (Région flamande)

TABLEAU I

Tarif en ligne directe, entre époux et entre cohabitants

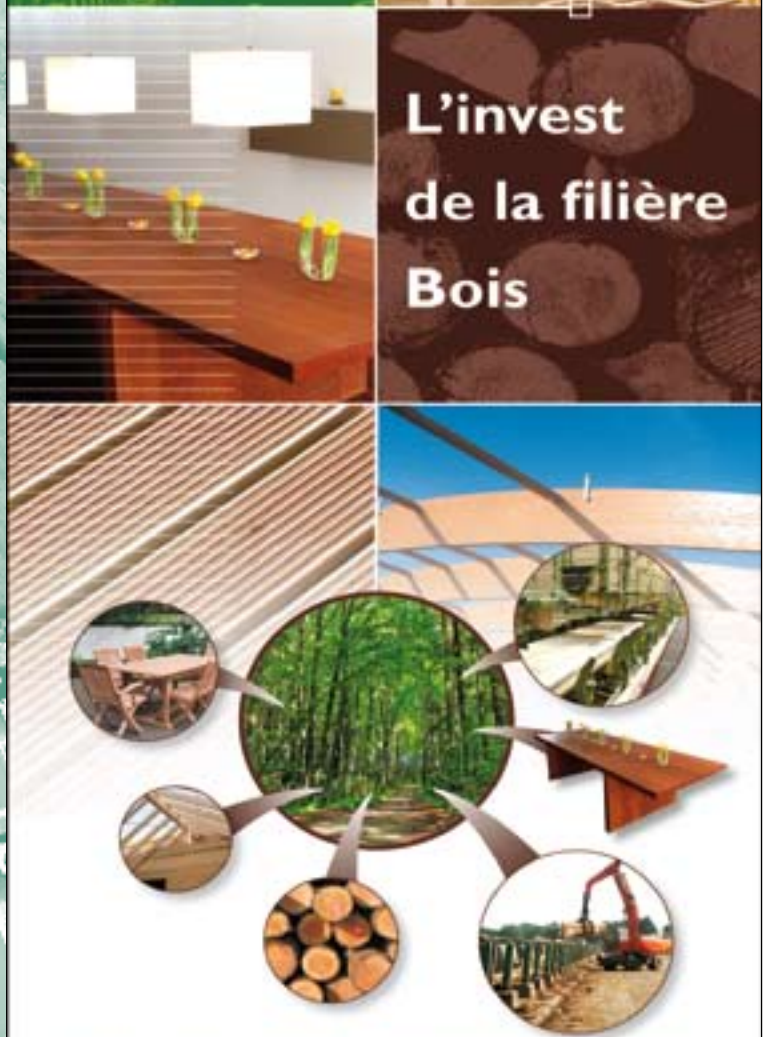
A	Tarif applicable à la tranche correspondante figurant dans la colonne A	Montant total de l'impôt sur les tranches précédentes
De/à		
0,01 EUR - 50.000 EUR	3 %	
50.000 EUR - 250.000 EUR	9 %	1.500 EUR
Au-delà de 250.000 EUR	27 %	19.500 EUR

TABLEAU II

Tarif applicable entre les personnes autres que celles en ligne directe, les époux et les cohabitants

A	Tarif applicable à la tranche correspondante figurant dans la colonne A		Montant total de l'impôt sur les tranches précédentes	
De/à	entre frères et soeurs	entre toutes autres personnes	entre frères et soeurs	entre toutes autres personnes
0,01 EUR - 75.000 EUR	30 %	45 %		
75.000 EUR - 125.000 EUR	55 %	55 %	22.500 EUR	33.750 EUR
Au-delà de 125.000 EUR	65 %	65 %	50.000 EUR	61.250 EUR

L'invest de la filière Bois



LA FINANCIÈRE DU BOIS a pour mission de fournir des moyens financiers aux entreprises de la filière bois pour leur permettre d'investir, d'innover et de se développer sereinement.

Financière du bois

Contact :
Gilles KOESTEL

6, avenue de France
B-6900 Marche-en-Famenne
Tél. : +32 (0)84 320 520
Fax : +32 (0)84 315 723
info@financieredubois.be
www.financieredubois.be

investsud

Sowalfin

Une porte de style pour chaque goût.

- Plusieurs séries de portes, un style individuel pour chaque goût.
- Disponible de stock.
- Feuille-porte, mise en bloc ou fini entièrement.
- Au choix, les portes Skantrae sont disponibles à chants plats ou à recouvrement.
- Une qualité solide.
- Des portes 100 % FSC en plusieurs séries.
- Pour plus d'information des catalogues étendus sont disponibles gratuitement sur demande.

FSC

SKANTRAE
Portes à caractère

BREENBELGIUM
excludoors

Breen Belgium BVBA
Schaapveld, 14 - B-9200 Dendermonde
Tel.: 052/22.00.75 - Fax: 052/22.03.59
e-mail: info@breen-belgium.com
www.breen-belgium.com / www.skantrae.com

Menuiserie BTG, une transmission réussie

Issu du monde des médias (presse écrite et radio), M. Philippe André a repris les rennes de la Menuiserie BTG il y a 5 ans. Un véritable défi pour ce Namurois ex-gérant d'agence bancaire, mais aussi une mutation professionnelle étonnante !

« *Souhaitant devenir chef d'entreprise,* confie Philippe André*, j'ai cherché pendant près de 10 ans une entreprise à reprendre dans la région de Namur quelque soit le secteur d'activité. En 2003, lorsque l'opportunité de reprendre la société BTG s'est présentée, je n'ai pas hésité. Tout a été réglé en six mois.* »

Pourtant, au départ, rien ne destinait M. André à s'orienter vers le secteur de la construction, un secteur inconnu pour lui ou presque. Ce qui a facilité sa tâche de repreneur, c'est la reconnaissance dont jouissait la menuiserie BTG et l'assurance de disposer d'un personnel compétent.

« *M. Thomas, ancien patron de l'entreprise, m'a également beaucoup aidé* souligne M. André. *Alors qu'il était prévu qu'il ne reste que peu de temps, juste le temps de m'épauler pour assurer la bonne reprise de la société, il est finalement resté et est aujourd'hui toujours présent à mes côtés.* »

En effet, l'entreprise, qui fête ses 30 ans d'existence cette année, a été créée par trois associés qui ont donné leurs initiales à l'entreprise, d'où le nom « BTG ». Le dernier gérant de la menuiserie (les deux autres ayant quitté l'entreprise assez rapidement), M. Guy Thomas, est toujours actif au sein de l'entreprise et en assure la direction technique. Débarrassé de la gestion commerciale et des ressources humaines, il est, en réalité, revenu à ses premières «amours» : l'analyse de projets et la lecture de plans.

« *Reprendre une société,* commente Philippe André*, c'est un véritable boulot à temps plein. J'ai quitté l'agence Dexia où je travaillais 6 mois avant de reprendre BTG. Il a fallu aller trouver divers organismes bancaires pour monter un dossier de crédit. J'ai abandonné le « confort » de mon travail précédent pour me lancer dans un défi de taille dont je ne maîtrisais, à l'époque, pas toutes les ficelles. Aujourd'hui, je ne regrette rien. Je suis à la tête d'une entreprise florissante qui a un bel avenir devant elle.* »

Le choix de l'aluminium

Si au départ l'activité de l'entreprise était la fabrication de châssis en PVC et en aluminium, il y a dix ans, elle a fait le choix de se concentrer sur l'aluminium. Les investissements en machines se sont donc focalisés sur l'aluminium. Aujourd'hui, la menuiserie fabrique et pose des portes, des fenêtres, des châssis, des verrières et des vérandas majoritairement en aluminium (90 % de l'activité), le PVC n'occupant que 10 % de l'activité.

La clientèle se partage entre particuliers, entreprises générales et marchés publics. L'entreprise fabrique

MENUISERIE BTG, UNE TRANSMISSION RÉUSSIE

également pour d'autres menuisiers. Le chiffre d'affaires annuel s'élève à 4 millions d'euros. Le capital humain de l'entreprise se compose de 25 personnes : 18 ouvriers et 7 employés. L'entreprise, située à Naninne, comporte 500 m^2 de bureaux et 2.000 m^2 d'ateliers ainsi qu'un show-room de 200 m^2.

BTG dispose d'un véritable outil industriel et de machines automatiques sophistiquées de découpe et d'assemblage des profilés sur mesure.

La menuiserie exporte très peu et travaille majoritairement en Belgique. Leur rayon d'activité est situé presque exclusivement sur le territoire francophone.

Un passage de relais réussi

Namurois d'origine, Philippe André souhaitait reprendre une entreprise de la région car, pour lui, *« il est important de conserver ses origines et ses repères régionaux. Cela facilite les contacts avec le personnel et les clients d'autant que les mentalités sont différentes d'une région à l'autre. »*

« La transmission s'est globalement très bien déroulée, sans grandes difficultés rencontrées, explique Philippe André. *Le seul souci a été vécu par les ouvriers. Ils ne s'attendaient pas à avoir un jour un nouveau patron. Ils ont eu beaucoup de mal à s'adapter à ce changement. Je les entends encore souvent me dire que c'était mieux avant, alors que rien n'a fondamentalement changé pour eux. Leur travail est identique.*

Il est vrai aussi que, au fil du temps, les mentalités ont changé et qu'il ne nous est pas possible de fonctionner de la même façon à 25 qu'à 5 personnes. Les choses évoluent naturellement, les procédures sont aujourd'hui plus nombreuses et le personnel doit logiquement suivre le mouvement. Ce sont majoritairement les plus anciens qui ont cette nostalgie du temps d'avant. »

Après la phase de transmission de l'entreprise, l'ambition de M. André était surtout de la stabiliser, d'accroître sa rentabilité et de favoriser les chantiers à plus haute valeur ajoutée. Un défi relevé puisque la société est aujourd'hui en très bonne santé financière et ne cesse de « grandir » chaque année en termes de personnel, de chiffre d'affaires et de volume de travail (commandes). La progression se chiffre à environ 5-6% par an.

Parce que l'union fait la force, Philippe André s'est entouré d'un partenaire sérieux. *« Investsud a été partie prenante dans la transmission. En effet, ils se sont posés dès le départ comme un véritable partenaire. Ils ont participé aux négociations de cession et sont aujourd'hui actionnaires de la société holding qui a racheté BTG.»*

Menuiserie BTG, une transmission réussie

Outre assurer la pérennité de la société, M. André souhaiterait à l'avenir accroître sa part de marché au niveau de la menuiserie PVC et plus particulièrement le « beau châssis PVC » (haut de gamme). « *Mon objectif est de maintenir notre position dans le peloton de tête des entreprises wallonnes qui fabriquent des châssis en aluminium et donc de rester une entreprise de référence dans ce secteur d'activité, mais parallèlement à cela, j'aimerais " grappiller" des parts de marché dans le domaine du châssis PVC haut de gamme. J'aimerais pouvoir faire de l'artisanat contemporain, chose que très peu d'entreprises réalisent en matière de châssis PVC. Il s'agirait donc de produits PVC sur mesure, hors normes.* »

SA BTG
Rue des Scabieuses, 9 – 5100 NANINNE
Tél. : 081/40.19.70 – Fax : 081/40.22.00
E-mail : info@btg.be - Site : www.btg.be

Caroline Smetz

ZOOM SUR LE SECTEUR DU PARQUET

Face à l'évolution constante du secteur du parquet et au nombre croissant d'interventions du CSTC dans ce domaine, celui-ci a entrepris diverses démarches afin de fournir davantage d'informations aux parqueteurs, notamment quant aux précautions à prendre et aux combinaisons à mettre en œuvre.

Dans le cadre de la recherche prénormative menée actuellement par le CSTC dans le domaine des revêtements de sol en bois et subsidiée par le SPF 'Economie', une enquête a été envoyée aux parqueteurs affiliés aux associations professionnelles 'Groupe de travail Parqueteur' et 'Werkgroep Dé Parketplaatser'. Cette enquête consiste en une série de questions générales sur les pratiques actuelles des parqueteurs belges et de questions plus spécifiques sur les problèmes rencontrés sur chantier afin de connaître le contexte des cas de pathologie. En effet, malgré les nombreuses publications consacrées au revêtement de sol en bois, celui-ci demeure la source de nombreux litiges et donne lieu à un nombre croissant d'interventions du CSTC. Le pourcentage relativement élevé de réponses a permis une analyse assez représentative des entreprises visées. En premier constat, il apparaît que la pose collée est le mode de pose employé sur 50% des chantiers et ce, souvent pour des raisons techniques.

Matériaux utilisés

Afin de mieux comprendre le marché actuel, diverses informations sur la nature des différents composants ont également été demandées. Pour plus de réalisme, les données fournies ont été pondérées selon le marché couvert par l'entreprise en termes de mètres carrés parquetés par an.

Nature du support

Le support le plus rencontré est la chape dite 'traditionnelle' à base de ciment (80 %). Les chapes anhydrites commencent à apparaître chez nous, mais ne constituent pour l'instant qu'une petite minorité (3 %).

Type de colle

Les colles actuelles peuvent se subdiviser en quatre grandes familles : les colles en dispersion, celles à l'alcool, celles à base de polyuréthane (PU) et les colles élastiques (technologie 'MS polymer'). Selon l'enquête, les colles polyuréthanes mono- et bi-composants représentent la plus grosse part du marché en Belgique (60 %). Ce résultat s'explique probablement par les performances et les domaines d'application très variés des colles PU, annoncés par les fabricants, ainsi que par la fidélité de nombreux parqueteurs au type de colle qu'ils utilisent depuis plusieurs années. Avec le développement de la technologie, les colles 'MS polymer' pour parquets sont apparues sur le marché, timidement d'abord en raison du manque de recul et du peu d'informations disponibles, si ce n'est celles fournies par les fabricants. Actuellement, ces colles représentent un total de 17 % du marché.

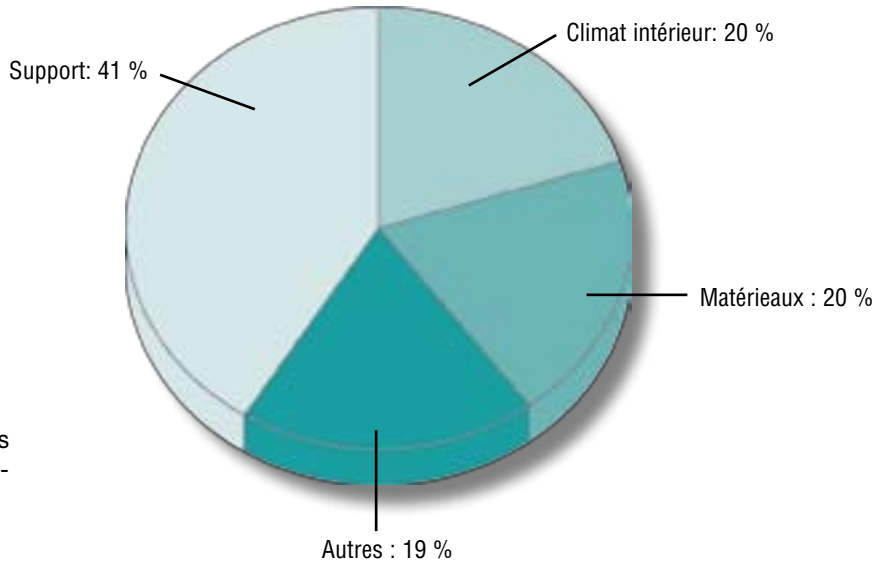
Type de revêtement de sol en bois

Malgré la diversité des revêtements de sol en bois, le parquet massif en chêne prédomine le secteur en raison des notions de prestige et de noblesse qui y sont associées, mais également par tradition.

Type de finition

Il ressort de l'enquête que les vernis et les huiles constituent les deux types de finition les plus utilisés. Le choix va dépendre principalement de l'aspect esthétique recherché et de la fréquence d'entretien admise par le maître d'ouvrage.

Aperçu des problèmes rencontrés pendant et après exécution



ZOOM SUR LE SECTEUR DU PARQUET

Exécution

La mise en œuvre d'un revêtement de sol en bois nécessite de prendre quelques précautions et mesures avant, pendant et après la pose. Afin d'obtenir un résultat optimal, la NIT 218 recommande de vérifier plusieurs paramètres relatifs au support, au bois et aux conditions ambiantes (humidité et températures).

Neuf parqueteurs sur dix ont déjà rencontré des problèmes lors de la pose collée. Ces problèmes sont principalement liés au support (mauvaise qualité de la chape), aux matériaux (défauts d'usinage, incompatibilités entre produits, etc.), à la mise en service et au climat intérieur (température et humidité). Les problèmes extérieurs au système sont généralement liés à un apport d'humidité ou au chauffage par le sol.

Le développement d'un cadre normatif complet mieux adapté permettra de compléter les normes et d'accroître la confiance des utilisateurs et concepteurs en écartant du marché les systèmes inadaptés et/ou moins durables et en leur évitant des problèmes systématiques.

Les résultats et avancées de cette recherche feront l'objet d'un prochain article téléchargeable sur notre site internet : www.cstc.be

Y. Grégoire, ir.-arch., chef de laboratoire,
et S. Charron, ir., chercheur,
laboratoire 'Matériaux de gros œuvre
et de parachèvement', CSTC
Les Dossiers du CSTC n° 2/2008

L'association « Les Parqueteurs – Die Parkettverleger » bénéficie du soutien de :

ACOUSTIX PAN TERRE
Blanchon
PLASTOR
Unipro
Basin
CRAS hout & bois advies conseil
Bona
Rubio MONOCOAT
MAPEI
RAEKELBOOM
WOCA DENMARK
Bostik The Adhesive Company
insulco Technical products
MS POLYMER
BambooTouch
Thomsit
Emfi
Hesse Lignal Parquet Solutions

F2F® - Filler to Finish
La touche finale

Knauf F2F® pâte.

Pâte de finition et de surfaçage, caractérisée par une grande onctuosité facilitant sa mise en oeuvre. Knauf F2F convient particulièrement pour la finition des joints des plaques de plâtre qui ont été préalablement remplis par du Knauf Uniflott ou Knauf Jointfiller, ainsi que pour un enduisage complet des plaques de plâtre.
Utiliser manuellement ou appliquer mécaniquement avec la machine airless Knauf PFT Samba XL. L'utilisation de Knauf F2F pâte permet de réaliser aisément les différents niveaux de finition. Disponible en seaux de 5 et 20 kg.
Knauf - Rue du parc industriel, 1 - B-4480 Engis - Tél: 04-273 83 11 - www.knauf.be

KNAUF

GAMME D'ÉVIERS BLANCOSTATURA :

POLYVALENCE ET FLEXIBILITÉ UNE NOUVELLE LIBERTÉ DANS LA CUISINE

Les cuisines sont aussi individuelles que leurs utilisateurs. Et c'est principalement l'évier, le lieu de travail le plus fréquenté, qui devrait être adapté aux différents besoins et exigences. La gamme d'éviers Blancostatura introduit de nouveaux critères en terme de polyvalence.

Réalisée en inox haut de gamme, elle séduit par un design fonctionnel aux déclinaisons multiples et permet ainsi une adaptation optimale à la situation individuelle de chaque cuisine et aux habitudes d'utilisation respectives.

Le programme Blancostatura comprend quasiment une douzaine de modèles : des éviers compacts et des cuves à intégrer par le dessous, mais aussi des éviers à encastrer au bord plat moderne. Grâce aux différentes possibilités de montage – également hors dimensions standard – l'espace disponible dans la cuisine est désormais mieux utilisé. La gamme Blancostatura convient par excellence aux meubles sous évier plus larges et aux plans de travail plus profonds ou aux îlots de cuisine.

Des détails novateurs sont une caractéristique de la gamme Blancostatura. La cuve transversale, ergonomique et généreusement dimensionnée, en est un exemple probant. Elle offre suffisamment de liberté de mouvement, par exemple pour manipuler des pièces de vaisselle encombrantes. La bonde à panier nouvellement conçue et le cache trop-plein particulièrement hygiénique confèrent à l'évier un aspect moderne et élégant.

Les éviers sont livrés avec des sets d'accessoires parfaitement adaptés aux différents modèles. Ces accessoires viennent compléter harmonieusement la gamme d'éviers en inox sur le plan de l'esthétique et de la fonctionnalité. Citons notamment, outre la cuvette multifonctions et le plateau multi-usage, la planche à découper en verre sécurit noir satiné.

En tant qu'évier à encastrer, le modèle Blancostatura fait également bonne figure. Ainsi le bord novateur extra-plat FinoTopTM contribue à une esthétique moderne et un aspect quasiment à fleur.

Qu'il s'agisse de l'évier à encastrer, de l'évier à intégrer par le dessous ou des cuves individuelles, la gamme Blancostatura est un programme d'éviers design particulièrement polyvalents, dont les possibilités de montage sont aussi nombreuses que variées, également hors dimensions standard. Elégance et esthétisme : Blancostatura 6-IF encastré à fleur.

GAMME D'ÉVIERS BLANCOSTATURA :

POLYVALENCE ET FLEXIBILITÉ
UNE NOUVELLE LIBERTÉ DANS LA CUISINE

Bien rangé : En combinant les éviers compacts à intégrer par le dessous et la robinetterie escamotable Blancoeloscope-F, l'évier peut être entièrement recouvert avec les élégantes planches à découper Blancostatura.

Les éviers compacts à intégrer par le dessous se révèlent extraordinairement attractifs. Ces centres culinaires ne disposent pas seulement d'un deuxième vide-sauce, mais sont équipés également d'une plage de robinetterie latérale légèrement rehaussée. Ainsi, la robinetterie est intégrée à la zone humide et la zone hors évier est largement protégée contre les projections d'eau. En combinant les éviers à intégrer compacts et la robinetterie escamotable Blancoeloscope-F, l'évier peut être entièrement recouvert avec les élégantes planches à découper Blancostatura. Ainsi, le centre culinaire a l'air parfaitement bien rangé, une fois le travail terminé !

BLANCO BENELUX
Kitchen Technology sprl
Marina Van den Branden / Sandra Regent
Tél. : +32(0)16/44.11.40 - Fax : +32 (0)16/56.96.68
E-mail : marketing@blanco.be
Internet: www.blanco.be

Terrasses en bois exotique sur plots
BUZON DPH®
CONFORME DTU43
Plots réglables en hauteur jusqu'à 620 mm !
Charges importantes acceptées
Correcteur de pente de 0 à 5%
• Plus besoin de cales
• Meilleure évacuation des eaux
Buzon
BUZON Pedestal International s.a.
Z. I. des Hauts-Sarts, Zone 1
Prolongement de la rue de l'Abbaye
B-4040 Herstal (Belgique – Europe)
Tél. : +32 (0)4 248 39 83 – Fax : +32 (0)4 264 82 38
info@buzon.eu – www.buzon.eu

ROBINETTERIES POUR ÉVIERS BLANCOELOS ET BLANCOELOSCOPE

CLAIRES ET SANS COMPROMIS

Design clair et sans compromis, fonctionnalité maximale. La robinetterie pour éviers Blancoelos impose de nouveaux critères dans la conception d'une cuisine moderne. Forte de détails techniques aussi raffinés que novateurs, la robinetterie puriste a été spécialement conçue pour des éviers et des cuves à intégrer par le dessous.

L'apparence souveraine de la robinetterie Blancoelos attire immédiatement l'attention. En effet, le bec plat, angulaire forme un angle droit avec la colonne haute et cylindrique de la robinetterie. L'élément de commande séparé est bas. Tout aussi cylindrique, il constitue ainsi, sur le plan optique, une unité parfaite avec le bec. Les formes de la robinetterie s'avèrent extrêmement fonctionnelles. D'une part, le bec haut facilite le remplissage de casseroles ou de vases. D'autre part, le fait qu'il soit orientable à 360° garantit une grande liberté de mouvement latérale.

La robinetterie Blancoelos Control apporte un atout supplémentaire en terme de confort, la commande de vidage automatique est intégrée au corps de la robinetterie. Cette conception est non seulement esthétique mais rend également superflu tout perçage supplémentaire pour la tirette de commande – un avantage non négligeable sur des plans de travail en granit.

La variante Blancoeloscope-F est équipée d'une fonction particulièrement pratique. En effet, la robinetterie est entièrement escamotable. Grâce à cette fonction, rien ne s'oppose plus à l'installation d'un évier devant une fenêtre.
La robinetterie Blancoeloscope-F, combinée aux éviers compacts à intégrer par le dessous de la nouvelle famille novatrice Blancostatura, peut descendre même jusqu'en-dessous du niveau du plan de travail. C'est ainsi qu'en utilisant les élégantes planches à découper Blancostatura, il est possible de recouvrir entièrement l'évier, une fois le travail terminé. Un plan de travail de trois centimètres d'épaisseur seulement suffit pour le montage de l'évier à intégrer Blancostatura.

La robinetterie Blancoelos est disponible en chrome et en inox massif satiné.

BLANCO BENELUX
Kitchen Technology sprl
Marina Van den Branden / Sandra Regent
Tél. : +32(0)16/44.11.40 - Fax : +32 (0)16/56.96.68
E-mail : marketing@blanco.be
Internet: www.blanco.be

Design et fonctionnalité clairs et sans compromis : La robinetterie pour éviers haut de gamme Blancoelos, spécialement conçue pour des cuves et des éviers à intégrer, est disponible d'emblée en trois variantes.

Pour une installation directement devant une fenêtre : La robinetterie pour éviers Blancoeloscope-F est entièrement escamotable. Combinée aux nouveaux éviers compacts à intégrer Blancostatura, elle descend même jusqu'en dessous du niveau du plan de travail.

BANQUET DE L'UPEC
LES CUISINISTES PASSENT À TABLE !

Le 10 juin dernier, les administrateurs de l'UPEC ainsi que quelques partenaires et sponsors de l'association se sont retrouvés au restaurant « Le D'Arville » à Wierde pour partager un agréable moment gastronomique.

Dans une ambiance très conviviale, ce fut l'occasion pour la vingtaine de convives de se remémorer quelques bons souvenirs de l'association.

L'association UPEC bénéficie du soutien de :

THERMOBEL ENERGY N

AGC

GLASS UNLIMITED

UN VITRAGE
TOUTES SAISONS

Grâce au double vitrage superisolant Thermobel Energy N d'AGC Flat Glass Europe (anciennement Glaverbel), vous réalisez d'importantes économies d'énergie sur votre chauffage en hiver et sur votre airco en été, tout en laissant entrer la lumière à pleins flots.

AGC Flat Glass Europe - Bruxelles - Tél: +32 (0)2 674 31 11 - Fax: +32 (0)2 672 44 62 - sales.belux@eu.agc-flatglass.com - www.YourGlass.com

WEEK-END « PORTES OUVERTES » CHEZ BERMABRU LES 17, 18 ET 19 OCTOBRE 2008

Ces journées « Portes Ouvertes » se dérouleront dans la salle d'exposition et dans les magasins à Anderlecht. Une vingtaine de fournisseurs montreront et feront la démonstration de leurs tout nouveaux produits dans des stands installés dans les magasins. Les fournisseurs présents seront, entre autres : HETTICH, HAWA, EKU, FESTOOL, DEWALT, MAKITA, FRANKE, NOVY, DAMIXA, ...

Ce sera également l'occasion de mieux découvrir la gamme habituelle des articles exposés dans la salle d'exposition et de faire plus ample connaissance avec la société et son personnel.

De plus, une quantité de promotions et de remises « Portes Ouvertes » seront proposées.
Un verre et un en-cas vous seront proposés dans une atmosphère agréable.

La présentation du nouveau catalogue Bermabru Techniques pour meuble, cuisine et bâtiment aura également lieu durant ce week-end « Portes Ouvertes ». Vous pourrez aussi découvrir la nouvelle page de présentation du site internet de Bermabru.

Ces journées Portes Ouvertes ne sont pas accessibles aux particuliers.

BERMABRU SA
Bd. Maurice Herbette 63 - 1070 BRUXELLES (ANDERLECHT)
Tél. : 02/529.50.50
Fax : 02/524.22.24
E-mail: info@bermabru.be
Internet: www.bermabru.be

SALON BATIRENO 2008
DES ENTRÉES GRATUITES POUR LES AFFILIÉS !

batireno
SALON DE LA CONSTRUCTION ET DE LA RÉNOVATION
namur expo

Le salon Batireno 2008, c'est 9 jours pour tout savoir sur la construction, la rénovation, la décoration, l'aménagement intérieur et extérieur de la maison !

Du 20 au 28 septembre 2008, Batireno le salon de la construction et de la rénovation de Namur, vous offrira un choix de solutions très vaste pour réaliser les projets de vos rêves !

Plus de 140 exposants y présenteront leurs produits et services sur 12 000 m2 d'exposition.

Maison clé sur porte, sanitaire, menuiserie, piscine, cuisine, carrelages, aménagement et décoration de la maison, domotique, parquets, placards, literie, peinture…

Vous trouverez à Batireno, le meilleur pour toutes les pièces !

Du samedi 20 au dimanche 28 septembre 2008

Horaire d'ouverture :
Lundi au jeudi de 14h00 à 18h00
Vendredi de 14h00 à 21h00
WE de 10h00 à 18h00

Namur Expo, avenue Sergent Vrithoff 2 à 5000 NAMUR
www.batireno.be

En tant qu'affilié de la FWMB,
vous pouvez obtenir
gratuitement une entrée pour ce salon
(valable pour 2 personnes).
Pour cela, il vous suffit de contacter la FWMB
par tél. au 081/20.69.22 ou
par mail fwmb@confederationconstruction.be

WIB
Pour vos châssis, vérandas, PVC ou alu
En matière de qualité, WIB® va résolument de l'avant. Ce n'est pas un hasard si de plus en plus d'installateurs de menuiseries PVC et ALU nous font confiance.
Jugez plutôt:
• disponibilité 7 jours sur 7 et 24h. sur 24;
• devis en 24h.;
• assistance technico-commerciale;
• gamme complète de produits;
• respect des délais;
• livraison impeccable par nos camions.
BELGIQUE
FRANCE
Luxembourg
Dites WIB® à une synergie unique installateur/fabricant !
WIB®, une marque synonyme de qualité et de service, d'innovation et de savoir-faire. Contactez-nous dès aujourd'hui pour connaître ce que nous vous proposons en termes de conditions et de supports... WIB®, un nouvel atout pour vous et vos clients.
Solupla Châssis change de nom et devient WAKO SA
Zone Industrielle Solupla • Rue de Niederpallen • BP 20 • L - 8501 Redange-sur-Attert • G.D. de Luxembourg
Tél: (00352) 23 62 37 1 • Fax: (00352) 23 62 08 85 • e-mail: info@wib.eu • www.wib.eu

CONCOURS NATIONAL DE MENUISERIE « LE RABOT D'OR 2008 »

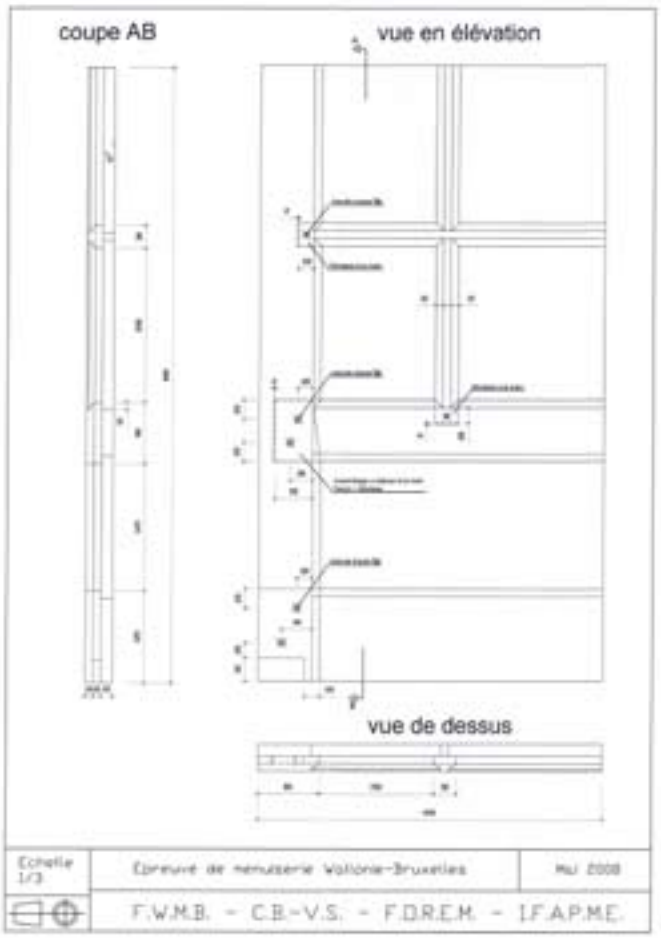
QUI SERA LE MEILLEUR JEUNE MENUISIER BELGE 2008 ?

Comme nous vous l'annoncions dans le précédent numéro, les 24 et 25 octobre prochains les 40 candidats sélectionnés (20 candidats wallons et 20 candidats flamands) à l'issue de l'épreuve de menuiserie Wallonie-Bruxelles et de l'épreuve flamande de menuiserie mesureront leur savoir-faire lors du concours national « Le Rabot d'Or 2008 ». Leur objectif : décrocher le titre de meilleur jeune menuisier belge.

Ce concours de deux jours prendra place au centre ConstruForm de Grâce-Hollogne (Rue de Wallonie 21 - 4460 GRACE-HOLLOGNE). Les 5 meilleurs candidats seront retenus pour suivre une formation intensive de 4 mois visant à les préparer au mieux à l'ultime étape de sélection : la sélection finale du SkillsBelgium. Cette dernière épreuve, qui aura lieu les 27 et 28 mars 2009 au centre EFP à Uccle, permettra en effet de déterminer quel candidat partira représenter la menuiserie belge au prochain Mondial des Métiers 2009 (et non 2008, comme mentionné erronément dans le précédent numéro) de Calgary (Canada).

Les 20 candidats wallons sélectionnés sont (liste mise à jour - par ordre alphabétique) :

- BRONFORT Romain de l'Institut Notre-Dame de Malmédy ;
- BRUYERE Jean-François de l'Institut Notre-Dame de Malmédy ;
- CHAPELLE Youry de l'Institut Technique St-Joseph La Louvière ;
- CONFORTI Alessandro de l'Institut Notre-Dame de Malmédy ;
- DACHOUFFE Brice de l'Institut Saint-Roch de Marche-en-Famenne ;
- DEPINOIS Kévin du Collège technique Saint Henri ;
- DUJARDIN Pierre-André de l'Institut Saint-Roch de Marche-en-Famenne ;
- FECHIR Christophe de l'Institut Saint-Roch de Marche-en-Famenne ;
- JACOT Maxime de l'Institut Saint-Roch de Marche-en-Famenne ;
- LADEUZE Florentin de l'Institut Saint-Luc Tournai ;



Plan de la pièce de l'épreuve de menuiserie Wallonie-Bruxelles et de l'épreuve flamande de menuiserie

- LARUELLE Jonathan de l'Institut Technique St-Joseph La Louvière ;
- LEMIN Nicolas de l'Institut Technique Don Bosco de Verviers ;
- LEONARD François de l'Institut Notre-Dame de Malmédy ;
- MEYER CHRISTIAN du ZAWM de Saint-Vith ;
- PFEIFFER Benedikt de l'Institut Notre-Dame de Malmédy ;
- REUL Hervé de l'Institut Technique Don Bosco de Verviers ;
- SERET Damien de l'Institut Saint-Roch de Marche-en-Famenne ;
- THILLAYE Du BOULLAY Pierre de l'Institut Saint-Luc Tournai ;

Concours national de menuiserie « Le Rabot d'Or 2008 »

Qui sera le meilleur jeune menuisier belge 2008 ?

- WAGNER Michaël de l'Institut Notre-Dame de Malmédy ;
- WEY Anthony de l'Institut Notre-Dame de Malmédy.

Nous comptons sur votre présence les 24 et 25 octobre 2008 à Grâce-Hollogne pour venir encourager ces 40 jeunes.

Caroline Smetz

Le concours « Rabot d'Or 2008 » est organisé grâce au soutien de :

La Communauté française de Belgique
Le Ministre de la Formation de la Région wallonne
L'Asbl Promotion du Bois et de ses dérivés
Pollmeier Massivholz GmbH & Co.KG
FEDERALE Assurance

CABSTAR: L'OUTIL FAIT POUR EMPORTER TOUS LES AUTRES.

Si vous êtes un homme de métier, vous savez que trouver des partenaires qui comprennent votre façon de travailler, c'est super important… et loin d'être évident. Bonne nouvelle, Nissan propose une gamme de véhicules utilitaires qui va vous plaire: elle s'adapte à tous vos besoins, quelle que soit votre activité. C'est la plus complète du marché avec pas moins de 5 véhicules efficaces sur le terrain et agréables sur la route. Le Cabstar, par exemple, très maniable, son encombrement est minimal et sa charge utile maximale.

Nissan, l'utilitaire qui sait comment vous bossez.

www.nissan-lcv.be

NISSAN

SHIFT_business

CONCOURS DE MENUISERIE « ROGER DUPONT, DEUX ÉLÈVES DU CENTRE SÉLECTIONNÉS POUR LE « RABOT D'OR 2008 »

Début mai, comme les années précédentes, un concours de menuiserie a permis, à plusieurs écoles de la Province du Hainaut de « se mesurer » en réalisant une pièce d'épreuve identique.

Dessinée par les membres de l'Association des Menuisiers de Mons-Ath – que nous remercions pour leur dynamisme – cette pièce a permis de départager les élèves d'écoles des régions de Tournai, Mons et Le Roeulx.

L'Association des Menuisiers du Centre était « représentée » par 4 élèves de l'Institut Technique Saint-Joseph à La Louvière coachés par leur professeur, Monsieur Pol LOEUILLE.

Trois d'entre eux se distinguèrent en obtenant plus de 70% des points et furent nominés dans l'épreuve « Rabot d'Or » :

LARUELLE Jonathan	75,6
CHAPELLE Youri	73,6
VISCHINSKI Dimitri	70,80

Les deux premiers sont en effet retenus pour participer au concours national « Le Rabot d'Or 2008 » qui se déroulera au centre Construform de Grâce-Hollogne (Liège) les 24 et 25 octobre prochains. Ce concours est la seconde épreuve de sélection en vue du Mondial des Métiers 2009 qui aura lieu à Calgary (Canada) du 1er au 06 septembre 2009.

Notre Association s'est réjouie d'accueillir ces élèves méritants à la Chambre Royale des Entrepreneurs du Centre, pour les féliciter au cours d'un petit « drink ». Un cadeau fut remis à chacun des lauréats.

Nous espérons qu'à l'avenir, d'autres écoles de notre région rejoindront le groupe de concurrents, ce qui représenterait une parfaite émulation pour ce beau métier de MENUISIER.

Le Président.
Michel Brynart

Comme **fabricant de menuiserie en PVC**, les Ets. André Florin possèdent l'expérience, le savoir-faire, le personnel, le parc de machines, la capacité, la **marque réputée Kömmerling** et l'indispensable esprit d'équipe. Autant de bonnes raisons pour que vous, **menuisier** ou **revendeur**, fassiez équipe avec nous. Téléphonez-nous et demandez André Florin en personne!

ETS **ANDRE FLORIN** SPRL
Rue de Menin 524/526
B-7700 Mouscron
T 056.33.19.35 • F 056.33.68.05

select KÖMMERLING

PETITES ANNONCES

petites annonces

68.1

A VENDRE : CALIBREUSE PONCEUSE À DOUBLE BANDES VIET 211 A TARGET.

Machine triphasée 380 V, puissance du moteur de ponçage 11 kW (15CV).
Largeur de travail : 1100 mm
Hauteur de travail : 4 mm ÷ 160
2 vitesses d'avancement : 5 ou 10 m/min.
Déplacement automatique de la table de travail avec afficheur digital de la position
Travail avec 1 ou 2 bandes.
Année de construction : 1994. (Manuel d'utilisation et d'entretien fournis)
Machine en très bon état. Fournie avec bande de rechange. Possibilité d'acheter le compresseur.

68.2

MENUISERIE A VENDRE PROVINCE DE NAMUR

Menuiserie bois (intérieur et extérieur)
Fabrication et pose
Clientèle surtout professionnelle
Chiffre d'affaires : 700 000 EUR
8 personnes (ébénistes, menuisiers, placeurs, deviseur)
Atelier et machines quasi-neufs (moins de 5 ans)

Intéressé ? Contactez la FWMB au 081/20.69.22
En tant qu'affilié, vous avez la possibilité d'insérer gratuitement votre petite annonce dans ce magazine.

Un chef d'oeuvre
OF 2200: la nouvelle défonceuse de Festool
Un appareil qui brille dans tous les domaines
La défonceuse OF 2200 est le nouveau chef-d'œuvre de Festool. Elle enthousiasme par son entraînement puissant, son équipement technique parfait, son ergonomie maximale et sa grande précision. A cela s'ajoute une force de coupe incroyable: il lui suffit de 2.200 watts pour fraiser les matériaux les plus durs sans coincer et sans déchirures.
Avantages principaux:
• Réglage fin de haute précision (jusqu'au 1/10 mm)
• Une précision parfaite grâce au blocage simultané des deux colonnes
• Une course de fraisage de 80 mm
• Changement de fraise aisé
• Fraises à profiler rapidement ajustées
• Une ergonomie de première classe
• Changement des accessoires sans outil
FESTOOL
Un joueur d'équipe
Au moyen de l'unité de base CMS (Système de Modules Compacts), la nouvelle défonceuse est transformée en une fraiseuse de table TF 2200 puissante: l'outil idéal pour un travail flexible et efficace sur les pièces et les profilés de grande taille.
Les outils de toutes les exigences
www.festool.be

VOUS ÊTES MENUISIER ?

LA FWMB EST VOTRE INTERLOCUTEUR PRIVILÉGIÉ

Ses objectifs

- Valoriser votre métier, votre image.
- Assurer la représentation officielle de votre profession auprès des pouvoirs publics.
- Assurer votre promotion auprès des particuliers, des donneurs d'ordre, des architectes et bureaux d'études.
- Vous apporter une aide dans la recherche de personnel qualifié formé à vos besoins.
- Vous permettre de participer au nouveau développement de vos produits, aux nouvelles technicités.

Ensemble, on est toujours plus fort !
Alors rejoignez-nous !

Pour ce faire, la Fédération Wallonne des Menuisiers Belges :

- Organise des **conférences**, des études, des **formations**
- Participe à des salons professionnels en Belgique et à l'étranger
- Règle vos litiges à l'amiable (**service de médiation** des menuisiers)
- Vous fournit gratuitement vos **magazines professionnels:** (Menuiserie Plus, Construction, Le Courrier du Bois)
- Défend vos intérêts dans de nombreux organismes (Wallonie Bois, WoodNet, Asbl Bois, C.S.T.C., F.F.C., I.S.I.B., …)
- Vous offre la possibilité de participer à des **groupes de travail** (Portes coupe-feu, Internet, Concours et formations, Actions de promotion, Parqueteurs, Association des cuisinistes)
- Vous offre l'accès au **Portail des menuisiers** (www.menuisiers.com) mais aussi à une banque de données du site de référence pour la construction (www.confederationconstruction.be)
- Organise des voyages, excursions, visites et autres activités
- Et bien d'autres avantages considérables …

Intéressé par une affiliation à la FWMB ? **081/20.69.22**

www.menuisiers.com
fwmb@confederationconstruction.be
Tél. : 081/20.69.22 – Fax : 081/20.69.20
Chaussée de Louvain, 580 – 5020 CHAMPION

FWMB asbl

1ER PORTAIL SPÉCIALISÉ DANS LA MISE EN RELATION DIRECTE POUR LA REPRISE ET LA VENTE D'ENTREPRISE

www.transmission-entreprise.fr : le 1er portail gratuit dédié à l'achat et la vente d'entreprise. Inscrivez votre société en quelques clics, ce service est gratuit. Seule l'acquisition des coordonnées complètes finance le fonctionnement du site. Aucune commission n'est demandée.

Sur ce site, vous découvrirez les annonces de repreneurs pour votre activité :

- Informatique et communication;
- Service aux entreprises;
- Café hôtel restaurant;
- Industrie et bâtiment;
- Magasin commerce grossiste;
- Etc...

et les annonces classées par localisation : recherche dans votre région.

Afin d'accroître l'efficacité de vos recherches, il vous est également possible de mettre en place une veille sur les potentiels repreneurs.

Vous souhaitez vendre votre entreprise ou racheter une entreprise, alors rendez-vous sur le site www.transmission-entreprise.fr

PAS BESOIN DE PUB
SNICKERS
Snickers Workwear est à la pointe des vêtements de travail à la fois chauds et confortables. À tous les niveaux: de la coupe moderne et ergonomique aux fonctionnalités surprenantes en passant par la qualité supérieure de chaque détail. Le tout décliné dans une gamme séduisante. À vous de choisir et d'en profiter.
FIGHTING FOR BETTER WORKWEAR!
www.snickersworkwear.com
Snickers
WORKWEAR
Hultafors Group

Trop chaud ? Trop froid ?
Trop sec ? Trop humide ?

Isolez votre toiture avec le **système Isover integra vario**

La clé de ce système est l'écran pare-vapeur hygro-régulant Vario KM duplex. Celui-ci favorise un climat intérieur sain, ni trop sec, ni trop humide. En combinaison avec l'isolant Isoconfort 35, vous obtiendrez une température agréable toute l'année, ainsi qu'une prestation acoustique optimale. La finition se fait à l'aide de l'adhésif Vario KB1 et du kit d'étanchéité Vario DS. Le système Isover integra vario vous fournit la solution la plus avancée et la plus complète pour l'isolation thermique et acoustique de votre toiture inclinée.

Isoconfort 35 Vario KM Duplex Vario KB1 Vario DS

SAINT-GOBAIN
ISOVER BENELUX

www.isover.be

isover

AIDE AUX BLESSÉS GRAVES DU TRAVAIL UN ACCOMPAGNEMENT HUMAIN ET PERSONNALISÉ

Un accident est vite arrivé. C'est notamment le cas sur le lieu de travail. Forte de plus de 90 ans d'expérience, Fédérale Assurance propose un nouveau service aux blessés graves du travail. Cette démarche vise à assurer un soutien personnalisé à la victime tout comme à sa famille, ses proches parents et son employeur.

Si vous êtes victime d'un accident du travail, votre assurance contre les accidents du travail intervient. Obligatoire pour l'employeur, cette police couvre les risques d'accidents du travail des ouvriers et des employés du preneur d'assurance. Elle intervient également en cas d'accident sur le chemin du travail.

Dispositions légales

L'assurance contre les accidents du travail est régie par la loi du 10 avril 1971. Conformément aux dispositions légales, elle indemnise la victime (ou ses ayants droit) selon qu'elle soit déclarée en incapacité temporaire totale ou partielle, en incapacité permanente ou qu'elle soit décédée. L'assurance intervient également, à concurrence des montants fixés par la loi, dans les frais médicaux, pharmaceutiques et d'hospitalisation ainsi que dans les frais de prothèses.

Un service d'aide et d'accompagnement

Au fil des ans, le système légal d'indemnisation s'est complexifié et est devenu souvent difficile à comprendre pour les victimes d'un accident du travail. Il peut aussi, dans certains cas, paraître très éloigné de la réalité quotidienne. La situation que vivent certains blessés graves et les familles d'un travailleur victime d'un accident mortel est souvent pénible, voire dramatique. C'est la raison pour laquelle le département Accidents du Travail de Fédérale Assurance a mis sur pied un service d'aide et d'accompagnement, qui assure à la victime, à ses proches parents et à son employeur un encadrement professionnel et de qualité.

Un règlement personnalisé du sinistre

L'équipe spécialisée de Fédérale Assurance aide et assiste les victimes en les informant systématiquement sur leurs droits et sur la procédure de règlement de leur sinistre, y compris le suivi médical du dossier. Elle communique des renseignements utiles aux proches du travailleur décédé qui en expriment le souhait et assure naturellement une information complète à l'employeur.

Analyse des besoins matériels

Les besoins matériels (aide de tiers, prothèses, recours à des organisations d'aide aux personnes handicapées, soutien psychosocial...) peuvent en outre être analysés, la plupart du temps en présence du médecin-conseil. Au terme du processus de revalidation, les collaboratrices spécialisées de Fédérale Assurance peuvent accompagner la victime dans ses démarches de réinsertion ou de reconversion professionnelle.

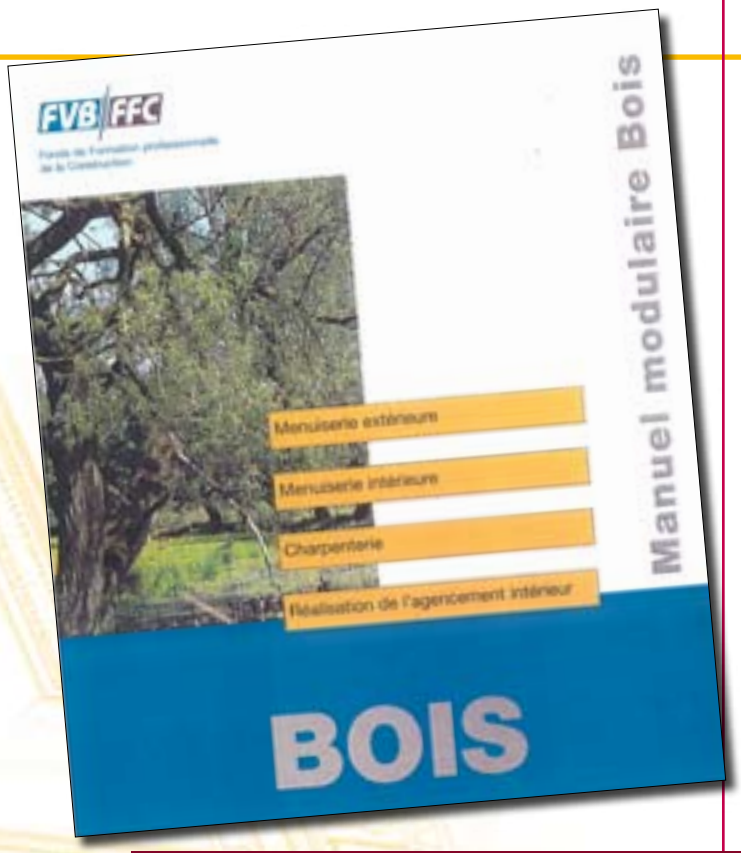
Un accompagnement à domicile

Selon les besoins de la victime, une collaboratrice spécialisée se déplace à domicile, à l'hôpital ou au centre de revalidation, ainsi que chez l'employeur. Elle peut aussi rendre visite à sa famille ou à ses proches. Cette approche démontre que, loin de se contenter d'appliquer correctement la législation, Fédérale Assurance prend en compte la dimension humaine et les implications concrètes de l'accident du travail sur le quotidien de la victime et de sa famille.

Rédaction : Fédérale Assurance
Plus d"info : 0800 14 200 - www.federale.be

Confort et ergonomie
SCHMALZ
Allégez vos charges!
Le chargement des machines à bois conventionnelles ou CNC à l'aide des appareils de levage Schmalz garantit un processus de production efficient et ergonomique! Pour plus d'information: www.schmalz.com
Pour notre representent Wallonie: tel. +32 473 112 697
L'univers de le technologie du vide | Lansinkesweg 4, NL- 7553 AE Hengelo, Pays-Bas

MANUEL MODULAIRE BOIS UN OUTIL PRÉCIEUX !



Le Fonds de Formation professionnelle de la Construction a édité un Manuel modulaire Bois, un ouvrage de référence pour le menuisier-charpentier, le réalisateur de l'agencement intérieur et l'ébéniste.

Ce recueil représente un complément indispensable aux nombreux livres traitant du bois et du travail du bois qui existent déjà. Il regroupe en effet les produits, les techniques et les applications actuels et ce en parfaite adéquation avec les profils professionnels existants qui, pour leur part, ont été retranscrits pas à pas en programmes de formation.

Pour la commodité, ce recueil a été divisé en sept domaines professionnels (Menuiserie extérieure, Menuiserie intérieure, Charpenterie, Réalisation de l'agencement intérieur, Ebénisterie, Garnissage, Menuiserie en atelier), regroupant dans son ensemble une trentaine de modules de 60 à 200 pages chacun.

Voici la liste des modules disponibles et leur prix :

- Les escaliers droits et à palier – Prix : 15 €
  Date d'édition : 2003
- Travail mécanique du bois (1ère partie) – Prix : 12 €
  Date d'édition : 2004
- Travail mécanique du bois (2ème partie) – Prix : 9 €
  Date d'édition : 2004
- Travail mécanique du bois (3ème partie) – Prix : 9 €
  Date d'édition : 2004
- Portes et fenêtres (1ère partie) – Prix : 15 €
  Date d'édition : 2004
- Pose des portes et fenêtres – Prix : 11 €
  Date d'édition : 2004
- Cloisons et plafonds – Prix : 15 €
  Date d'édition : 2005
- Travail manuel du bois – Prix : 15 €
  Date d'édition : 2006
- Meubles massifs – Prix : 15 €
  Date d'édition : 2007
- Manuel modulaire Bois – Classeur vide – Prix : 7,50 €
  Date d'édition : 2006

Une réduction de 30% est accordée aux entrepreneurs du secteur de la construction (avec ouvriers en service) et aux ouvriers du secteur de la construction.
Une réduction de 75% est également octroyée aux écoles conventionnées.

Intéressé ? Si vous souhaitez obtenir un ou plusieurs de ces modules, il vous suffit de passer commande auprès de :
FFC – Fonds de Formation professionnelle de la Construction
Rue Royale 45 - 1000 BRUXELLES
Tél. : 02/210.03.33 - Fax: 02/210.03.99
E-mail : info@fvbffc.be – Site : www.ffc.be

MENUISERIE PVC-ALUMINIUM
La vocation du savoir faire en menuiserie

- Fabricant Deceuninck depuis 1973
- Toute la gamme Zendow70mm de stock
- Quincaillerie Siegenia-Audi TITAN IP
- Vente aux professionnels
- Service devs en 24h, aide au mesurage
- Finition inégalée, délais garantis

Fastral sprl
Rue de Manage 61, 7181 Familleureux(Seneffe)
Tél. 064/54 07 39 • Fax 064 55 75 41
iplastic@immoplastic.com

ÉTUVER – SÉCHER – CONDITIONNER. LA CLÉ POUR UN HÊTRE EN AVIVÉS DE GRANDE QUALITÉ

Pour beaucoup d'applications, les utilisateurs du bois ont besoin aujourd'hui, autant que possible, de même teinte dans toutes les épaisseurs. Le hêtre non étuvé a tendance à prendre différentes couleurs après le séchage. Cela crée des stries inesthétiques sur les produits finis. Par ailleurs, il se produit souvent un grisaillement du cœur. On sait depuis longtemps que l'étuvage du hêtre évite ces désagréments. Il permet en outre une plus grande stabilité de teinte des produits finis, réduisant le processus de décoloration.

L'amélioration des propriétés du bois par l'étuvage s'accompagne d'une modification de sa couleur, qui tire alors vers le rouge – de façon plus ou moins marquée selon la durée de l'étuvage. Or le hêtre est justement très apprécié pour sa teinte claire. C'est pourquoi, la tendance est aujourd'hui au hêtre légèrement étuvé – l'équilibre idéal entre clarté de la teinte et amélioration des propriétés du bois. Grâce à un procédé d'étuvage mûrement étudié, les scieries modernes, comme celle du leader du secteur Pollmeier, peuvent aujourd'hui assurer le séchage technique requis ainsi qu'une teinte claire, homogène et bien définie, de bois «légèrement étuvé». Contreplaqués et produits finis sont également disponibles dans cette teinte, si bien que le bois de coupe se combine idéalement avec eux.

Hêtre à débiter de teinte «légèrement étuvé»

Humidité optimale – tension minime du hêtre

Cela est bien connu: le hêtre est traversé de tensions intérieures qui occasionnent souvent des déformations pouvant entraîner des problèmes dans le travail du bois ainsi que dans l'utilisation des produits finis. Les artisans parlent alors d'un manque de rigidité. Celui-ci s'explique par l'humidité inégale qui résulte très souvent du séchage traditionnel du bois.
Pour produire un bois à faible nervosité, les scieries modernes recourent aujourd'hui à des techniques de séchage toutes nouvelles : dans les chambres de séchage ne sont traitées que des planches de même épaisseur – désempilées mécaniquement par paquets de séchage homogènes. Comme les chambres ne contiennent aucune planche sciée non avivée, il n'y a pas d'effet Venturi: le flux d'air chaud circule uniformément à travers chacune des couches des paquets au cours du séchage.
L'une des spécialités de Pollmeier est le sous-séchage à 5-6% d'humidité avec le conditionnement correspondant. Les planches en retirent ainsi sur l'ensemble de leur coupe transversale une humidité homogène de 7-9% – ce qui élimine la nervosité des avivés.

Piles de bois après étuvage et séchage dans l'usine d'Aschaffenburg de Pollmeier Massivholz GmbH & Co. KG

Pollmeier Massivholz GmbH & Co. KG

La société allemande Pollmeier était initialement spécialisée dans la fabrication de panneaux collés et de parquets en bois massif. Or, pour leurs travaux de bois massif, les utilisateurs constataient à l'époque qu'il était presque impossible d'acheter du hêtre débité dans une qualité régulière sur l'année. C'est pourquoi, Pollmeier a ouvert, en 1995, sa propre scierie à Creuzburg en Thuringe, actuel siège social du groupe. D'emblée, Pollmeier s'est spécialisé dans une seule sorte de bois, le hêtre européen.
À l'heure actuelle, Pollmeier exploite les trois scieries de bois de feuillus les plus efficaces au monde et est le leader mondial du hêtre à débiter. Tous les jours, plus de 1000 m3 de hêtre à débiter sont produits et exportés dans plus de 70 pays.
Cette réussite rapide s'explique par la grande qualité des hêtres de Pollmeier. Cette progression qualitative a été rendue possible par une optimisation et un perfectionnement constants du procédé de fabrication. Le processus d'étuvage et de séchage est l'un des facteurs-clés de ce succès.

Jan Hassan
Sales & Marketing
Pollmeier Massivholz GmbH & Co. KG
jan.hassan@pollmeier.com
Tél. : +49 36926 945-271
Fax : +49 36926 945-91271

batireno 2008

SALON DE LA CONSTRUCTION ET DE LA RÉNOVATION

20/09 > 28/09

www.batireno.be

namur expo

Le meilleur pour toutes les pièces.

GRATUIT
UNE AMPOULE ÉCONOMIQUE !

Infos et conditions sur **www.batireno.be**
(programme, **concours**,...)

NOCTURNE VENDREDI 26/09
JUSQU'À 21H

+ DE 12.000 M² D'EXPO
+ DE 140 EXPOSANTS

En semaine de 14h00 à 18h00
Le week-end de 10h00 à 18h00

VIVACITE passe-partout l'avenir le jour le courrier PHILIPS

Verre autonettoyant

A vous le temps libre !

Saint-Gobain Glass a développé un vitrage qui reste propre plus longtemps. Le soleil et la pluie travaillent pour vous. Les rayons ultra violets décomposent les saletés organiques et la pluie, ou un jet d'eau entraîne ensuite les résidus.

www.verreautonettoyant.be

SAINT-GOBAIN
GLASS